(KLBI) meningkat rata-rata 28,8% per tahun. Tapi, pada 1990 anjlok 15,8%, dari Rp 16,228 milyar (1989) menjadi Rp 13,658 milyar (1990). Dan hingga November 1991, KLBI hanya meningkat 2,7%, menjadi Rp 14,035 milyar.

Alasan lain mengapa suku bunga deposito tak akan beranjak jauh dari 21%-22% per tahun dikemukakan oleh Trijono Gondokusumo. Dia memperkirakan, Maret 1992 akan terjadi konstraksi dana yang cukup besar. "Pada bulan itu sebagian besar perusahaan harus memenuhi kewajibannya membayar pajak," ujarnya. Jika dana yang disetorkan ke kas pemerintah tidak cepat disalurkan ke sektor riil, lewat anggaran pembangunan misalnya, kata Trijono, "Perbankan bisa jadi akan mengalami kesulitan likuiditas lagi."

Hal serupa diungkapkan Junanda P. Syarfuan, Direktur Perbendaharan PT Bimantara Citra. "Antara Februari hingga Maret perusahaan-perusahaan biasanya menguras rekeningnya di bank untuk melunasi pajak," katanya. Dalam kenyataannya, menurut pengamatan Junanda, selalu ada kesenjangan waktu *(time lag)* antara pengumpulan dana pajak tersebut dengan penyalurannya kembali.

Selain itu, masih menurut Junanda, kendati Pemerintah sejak triwulan ke-4 1991 sudah menyatakan likuiditas mulai dilonggarkan, tanda-tanda ekspansi moneter belum kelihatan. Jumlah uang beredar (kartal dan giral) hingga November 1991 hanya mencapai Rp 25,831 milyar, atau meningkat 8,4% dari posisi Desember 1990. Padahal, tahun sebelumnya, pertumbuhan uang beredar mencapai 18,4%.

Boleh jadi itu sebabnya langkah serentak bank-bank pemerintah menurunkan suku bunga deposito pada awal Januari 1992 hanya diikuti bank-bank swasta papan atas, seperti Bank Central Asia, Lippobank, BDNI dan Bank Bali. Sedangkan bank swasta nasional papan tengah dan bawah tetap relatif tinggi. PSP Bank, misalnya, masih menawarkan suku bunga deposito 23% per tahun. "Ini masih lumayan tinggi," ujar Trijono.

Bank sekelas PSP Bank – total asetnya pada Juni 1991 mencapai Rp 52,89 milyar – tampaknya memang tak punya pilihan lain. "Nasabah kami sebagian besar perorangan. Jika suku bunganya diturunkan maka ada kemungkinan mereka akan lari ke bank lain," kata Trijono. Persoalan ini tak dihadapi oleh bank-bank besar yang asetnya sudah trilyunan rupiah. "Nasabah mereka biasanya selain menempatkan dana, juga sekaligus menggunakan kredit dari bank tersebut," katanya.

Dalam kondisi seperti itu, kata Trijono, "Saya lebih suka jadi pengikut." Ini tak hanya dalam soal penurunan suku bunga deposito, tapi juga suku bunga kredit. "Kalau bank lain sudah menurunkan, barulah saya ikut menurunkan," katanya. Tapi, benarkah suku bunga kredit akan turun? Dan jika itu memang terjadi, kapan dan berapa besar penurunannya?

Subekti memang menjamin bakal ada penurunan suku bunga kredit. "Tapi tidak bisa bersamaan dengan penurunan suku bunga deposito," katanya. Selang waktunya sekitar 3 bulan. "Besarnya antara 2%-3% di atas suku bunga deposito," katanya. Jadi, jika suku bunga deposito Bapindo sekarang ini 21% per tahun, maka suku bunga kreditnya kemungkinan akan menjadi 24%.

Junanda juga memperkirakan suku bunga kredit bank pemerintah bisa turun menjadi 24%-25% per tahun, sedangkan bank swasta antara 26%-28% per tahun. "Itu maksimal yang dapat dicapai, tak mungkin lebih rendah lagi," katanya.

Dengan suku bunga sebesar itu, demikian Junanda, maka pengusaha yang memanfaatkan kredit harus menjalankan usahanya dengan margin keuntungan sekitar 30%. Usaha apa yang dapat menghasilkan laba sebesar itu? "Paling sektor jasa," katanya. Ini klop dengan alokasi kredit PSP Bank. "Sebagian besar jatuh ke sektor eceran, makanan dan perdagangan, dengan bunga masih 28,5% per tahun," ujar Trijono.

Kendati suku bunga kredit tahun ini bakal lebih rendah dari tahun lalu, tak berarti para pengusaha akan leluasa memanfaatkannya. Sebab, menurut Subekti, masalah yang dihadapi sektor perbankan bukan hanya bagaimana mengerek suku bunga ke tingkat yang lebih rendah. "Persyaratan Bank Indonesia tentang kecukupan modal (CAR), *loan to deposite ratio* dan *net open position,* memaksa bankir untuk makin berhati-hati," katanya.

Akibatnya, beberapa bank walau sudah memiliki likuiditas yang cukup, tak bakal melakukan ekspansi kredit. Sebab, jika itu dilakukan, maka LDR-nya akan meningkat di atas 100%. Selain itu, mereka juga memerlukan tambahan modal yang cukup besar untuk memenuhi kecukupan CAR-nya. Mungkin itu sebabnya sehingga transaksi SBI belakangan ini cukup besar. Hingga pertengahan Februari 1992 nilainya rata-rata Rp 128,8 milyar per hari. Jadi, tampaknya, para pengusaha bakal tetap menonton reli suku bunga di etape pertama. ■

Baso Amir/Amal Taufiq


TEDI K. WARDHANA

SUBEKTI ISMAUN. Selang waktunya sekitar 3 bulan.

MATRA 68 EDISI MARET 1992

Abdurrahman Wahid

APEL AKBAR DUA JUTA UMMAT

Sebagai pemimpin organisasi dengan berjuta-juta santri, ucapan dan tindak-annya terkadang *"nyeleneh"*. Ia mengaku pengikut Imam Khomeini. Sering mengundang pro-kontra. Ia banyak diserang, tapi tak sedikit yang mendukungnya. Ia tersandung SDSB dan pengunduran diri Kiai Ali Yafie dari NU. Bukan Gus Dur kalau tak bisa menangkis segala serangan. Ia pun bicara tentang pemilu, apel dua juta ummat, dan suksesi.



KENCAN WIDDY UTAMI
Kebebasan dia temukan di Bali. Juga dirinya sendiri. Kota besar dianggapnya hanya membentuk kepribadian munafik. Terkadang dia merasa kesepian, dua tahun dia hidup sendiri. Dia lebih takut kehilangan sahabat ketimbang suami.

LIPUTAN GAYA HIDUP BERSEPEDA
Nasib sepeda tak ubahnya seperti roda. Berjaya di tempo dulu, tersingkir di era kendaraan bermotor, lalu kembali melejit sebagai koleksi mahal para jutawan, pejabat, dan eksekutif.

BIOGRAFI ANDY WARHOL
Dia mengangkat barang-barang bekas menjadi totem. Gemar kencani teman sejenis, dibunuh pengikut feminis.

PETUALANGAN PENDAKIAN CIMA OVEST
Ekspedisi pemanjat putri Indonesia merintis jalur baru di Cima Ovest. Pertama kali wanita menundukkan tebing paling bergengsi di Italia.

LATIHAN ORGAN SEKS
Olah raga dapat meningkatkan gairah seks. Ada beberapa latihan untuk menambah kekuatan dan daya tahan organ-organ seks dan otot-otot pendukungnya.

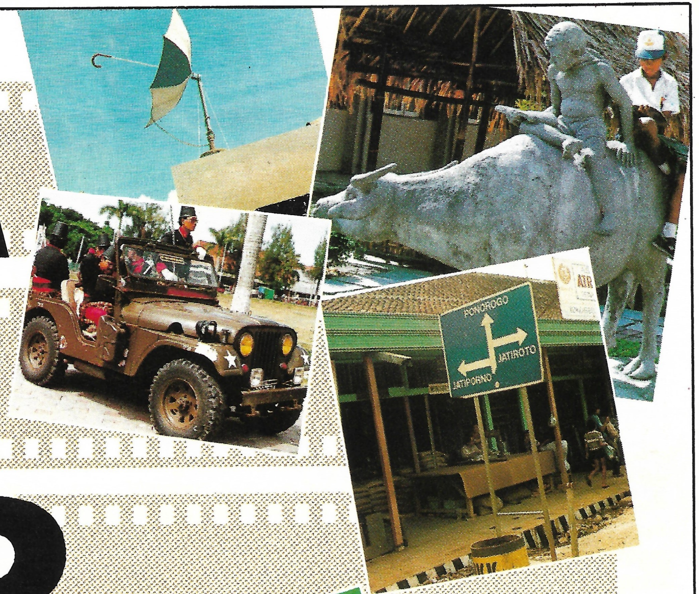
PERJALANAN GRAZ
Kota tua yang modern. Disana ada jarum jam yang terbalik dan gonggongan anjing yang membatalkan penculikan.

ARSITEKTUR POTRET DIRI SAMMY
Perancang mode Samuel Watimena menuangkan gagasan unik untuk tempat tinggalnya. Main-main elegan.

MATRA
MAJALAH TREND PRIA
SATU-SATUNYA MAJALAH *TREND* PRIA DI INDONESIA

IKUTI ANGKET BERHADIAH MATRA

LOMBA FOTO HUMOR





Berhadiah Rp. 2,75 Juta. Terbuka untuk seluruh rakyat Indonesia.

Hallo para pecinta humor dan penggemar foto.
Banyak hal yang lucu di dunia ini. Ada lucu asli berupa obyek atau peristiwa. Ada lucu buatan atau sengaja dibuat, hasil rekayasa atau penyutradaraan. Apapun tentang hal yang lucu, sayang kalau hanya Anda saksikan sendiri. Alangkah mulianya Anda, bila mau dan mampu mengabadikannya dalam bentuk foto berwarna. Sertakan dalam Lomba Foto Humor. Bagi foto Anda yang terpilih sebagai juara tersedia hadiah-hadiah (ini serius) menarik :

Juara 1, hadiah Tabanas	**Rp. 1.000.000,-**
Juara 2, hadiah Tabanas	**Rp. 500.000,-**
Juara 3, hadiah Tabanas	**Rp. 250.000,-**
dan 10 (sepuluh) juara harapan, hadiah Tabanas @	**Rp. 100.000,-**

– Jumlah hadiah tersebut sudah termasuk honor pemuatan atau bentuk publikasi lainnya.
– Foto yang tidak juara, tapi dianggap layak, akan dimuat sebagai kiriman biasa dan memperoleh honorarium yang ditentukan oleh majalah HumOr.

Syarat-syarat lomba :

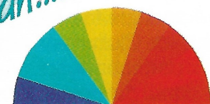
1. Tema bebas. Pokoknya lucu dan orisinil.
2. Hasil karya perorangan atau kelompok.
3. Menggunakan film merek Konica dan dicetak di atas kertas Konica dengan ukuran minimal 3 R, 5 R atau 10 R
4. Tiap peserta boleh mengirimkan lebih dari satu karya. Kirimkan dalam amplop tertutup, cantumkan tulisan **"LOMBA FOTO HUMOR"** pada sudut kiri atasnya, ke: **Majalah HumOr, Jl. Palmerah Barat No. 38 A Blok B 4, Jakarta 12210.**
5. Lomba ini ditutup tanggal **15 Mei 1992**
6. Foto-foto peserta akan dinilai oleh sebuah dewan juri dan para pemenangnya akan diumumkan pada majalah HumOr edisi Juni 1992.
7. Keputusan juri tidak bisa diganggu-gugat.

Dan yang penting: **baca majalah HumOr.** Bacaan yang Anda perlukan agar Anda tetap santai.

HumOr
MAJALAH GERRR NASIONAL



Pakailah....



Konica FILM
PASTI YANG TERBAIK

Sarana Penampilan Pribadi Dengan Kelas Tersendiri

DUNIA bisnis masa kini berputar begitu cepat sehingga menuntut para eksekutif dan kaum profesional senantiasa siap dan sigap mengambil langkah yang tepat untuk mengantisipasinya. Realita ini pada gilirannya mengharuskan mereka untuk menjaga penampilan diri dan gaya hidup tersendiri.

Bagi para eksekutif dan kaum profesional muda, kebugaran tubuh merupakan salah satu tuntutan utama. Kerja keras dan kesibukan rutin perlu diimbangi dengan meluangkan waktu untuk bersantai dalam suasana penuh *privacy*. Menjamu relasi bisnis dan melakukan aktivitas sosial juga merupakan bagian tak terpisahkan dari kehidupan para eksekutif bisnis masa kini.

Kini, semua kebutuhan para profesional itu akan dapat dinikmati di Mercantile Athletic Club. Klub elit yang berlokasi di puncak gedung baru World Trade Center, Jalan Jenderal Sudirman, Jakarta Pusat, akan mulai melayani para anggotanya pada pertengahan tahun 1992 mendatang.

Mercantile Athletic Club merupakan sebuah klub yang dirancang berdasarkan konsep baru. Sebuah klub yang bukan hanya yang pertama di Indonesia, tetapi juga unik untuk seluruh kawasan Asia Tenggara. Mercantile Athletic Club berfungsi sebagai sebuah klub eksklusif yang menyediakan sarana kebugaran, kesehatan, dan sekaligus merupakan tempat paling tepat bagi para anggotanya untuk menghayati makna gaya hidup mereka. Di klub inilah para eksekutif dan terutama kaum profesional muda dapat menjaga gaya hidup yang sehat dengan berolahraga dan menjaga kebugaran, diserasikan dengan rekreasi, interaksi sosial, serta bersantai untuk menghangatkan daya pikir dan sumber inspirasi baru. Dan semua aktivitas itu dapat dinikmati sepenuhnya dalam suasana santai dan akrab, bebas dari hilir-mudik orang seperti di klub *fitness* di sejumlah hotel Jakarta yang kurang menampilkan suasana *total privacy* itu.

Mercantile Athletic Club hadir di Jakarta dengan berbagai pertimbangan. "Di Jakarta, jumlah para profesional dan eksekutif serta para wanita karier semakin meningkat. Mereka ini kini memerlukan sebuah klub yang benar-benar

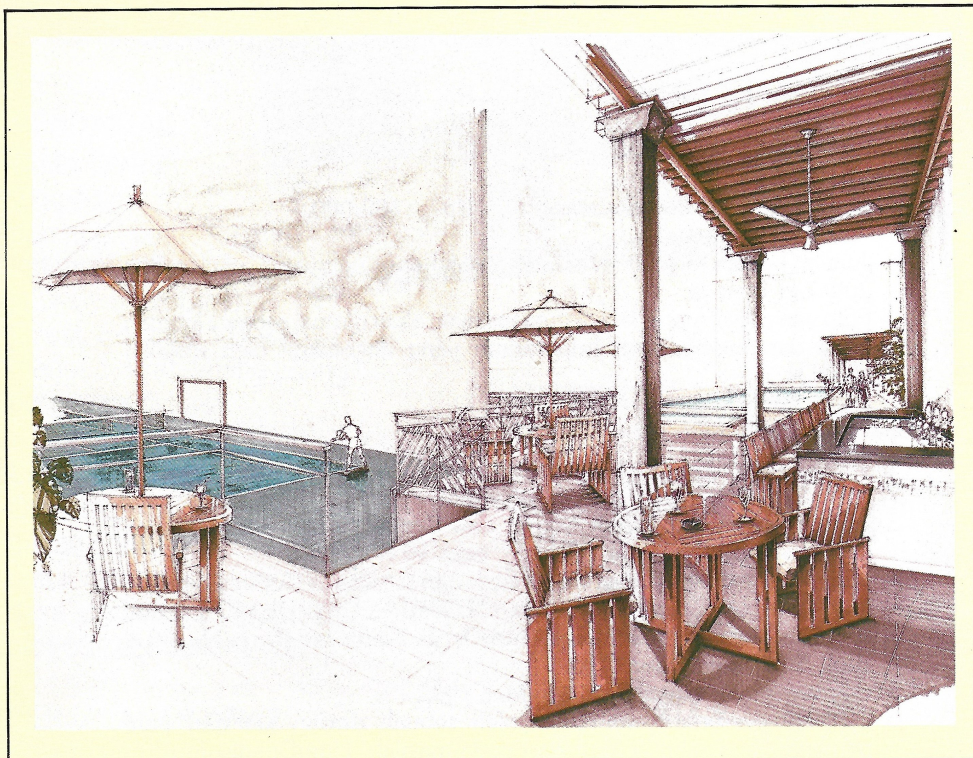


MERCANTILE ATHLETIC CLUB

private social. Sebuah klub yang tidak terbuka bagi para tamu hotel, di mana setiap anggota dapat menikmati servis yang bersifat pribadi yang sekelas dengan profesi anggota klub itu," Mark W. Adams, Marketing Manager Mercantile Athletic Club, menuturkan.

Keanggotaan Mercantile Athletic Club terdiri dari dua katagori, yaitu Founder Membership dan Charter Membership. Sampai dengan 15 Januari 1992 Mercantile Athletic Club telah berhasil memperoleh 400 anggota katagori Founder Membership. "Dewan Penasehat Mercantile Athletic Club telah memutuskan untuk menutup pendaftaran Founder Membership. Hal disebabkan karena kami telah berhasil mencapai target yang kami tetapkan sebanyak 400 orang sebagai Anggota Pendiri," kata Sanyoto Sastrowardoyo, Ketua Dewan Penasehat Mercantile Athletic Club.

Mulai Februari 1992 dibuka kesempatan untuk menjadi anggota katagori Charter Membership. Para peminat. terutama para profesional muda, dapat menghubungi Mercantile At-



Pool Deck dengan lapangan tenis dan kolam renang akan menyemarakkan Mercantile Athletic Club Jakarta

hletic Club yang saat ini berkantor di Lippo Plaza Building, Lantai 10, Jalan Jenderal Sudirman, Kav. 25, Jakarta, Telepon 520.4541-4, Fax. 520.4546. "Jika seorang suami atau isteri diterima menjadi anggota, otomatis pasangan mereka juga terdaftar sebagai anggota Club. Kami juga menyediakan kategori khusus, yaitu keanggotaan yang dapat dinikmati oleh wanita sendiri dengan biaya keanggotaan yang sedikit lebih rendah. Selain itu keanggotaan dapat dipindahtangankan kepada orang lain, dengan catatan calon baru tersebut mendapat persetujuan Club," Mark Adams menuturkan.

Fasilitas apa saja yang dapat dinikmati para anggota? Pertama, sarana olahraga eksklusif yang terbuka dari pagi dini hari hingga malam hari. Seorang Direktur Atletik dibantu para asisten profesional akan membimbing dan mengatur jadwal para anggota yang ingin menikmati sarana olahraga tenis, squash, atau renang. Selain itu juga ada program *coaching* oleh tenaga profesional.

Para anggota klub yang ingin tetap bugar, tersedia sebuah gymnasium. Dan mereka yang ingin berolahraga renang dapat melakukannya di kolam renang dengan suasana yang hanya dapat dinikmati di Mercantile Athletic Club. Gymnasium modern dilengkapi dengan berbagai peralatan yang dikontrol komputer hasil teknologi mutakhir di bidang kebugaran jasmani, seperti sepeda stasioner, *jogging*, *rowing*, dan mesin *stair climbing*. Sebuah studio aerobic yang tersedia di samping gymnasium pasti akan menjadi pilihan para anggota yang ingin meningkatkan tingkat cardiovascular dan pernapasan paru-paru mereka dengan tari senam. Rangkaian aktivitas kebugaran tersebut dilaksanakan dengan bimbingan para instruktur profesional yang akan mendampingi anggota memperoleh kebugaran yang paling sesuai dengan minat dan tingkat kebutuhan masing-masing anggota.

Sarana eksklusif dan suasana serba pribadi itu juga dapat ditemui di Womans Spa, fasilitas yang biasanya tidak ditemui di dalam Club serupa. Seperti terungkap dari namanya, sarana dengan fasilitas lengkap ini diperuntukkan khusus hanya untuk anggota wanita. Dikelola seorang ahli kecantikan , Womans Spa memberikan layanan yang sangat diperlukan seorang wanita untuk menjaga kesehatan dan memantapkan penampilan pribadinya, seperti pijat, konsultasi kecantikan, perawatan wajah, *body wraps*, dan program pelangsingan tubuh. Bagi para wanita eksekutif dan anggota wanita yang umumnya tak mempunyai banyak waktu, Womans Spa merupakan tempat ideal untuk merawat diri selama beberapa jam, atau sekedar bersantai sambil berkonsultasi tentang masalah kecantikan dan perawatannya.

Meskipun kata atletik melekat pada nama Mercantile Athletic Club, namun klub dengan konsep baru ini juga merupakan tempat paling tepat untuk bersantai bersama mitra usaha, atau menjamu rekan bisnis, dan menyelenggarakan pertemuan sambil menikmati hidangan dalam susana akrab, nyaman. dan menyenangkan. Makanan Eropa, Asia, dan Jepang disajikan oleh para ahli masak yang didatangkan dari negara asal makanan kegemaran itu.

Sesuai dengan suasana yang diinginkan, para anggota dapat memilih Members Bar, Poolside Lounge, ruang santap gaya *brasserie*, atau Banquet Room yang berkapasitas 300 tempat duduk. Acara seperti resepsi perkawinan, *fashion show*, dan rapat kerja perusahaan dapat juga memanfaatkan Banquet Room ini.

Mercantile Athletic Club yang dibangun dengan investasi US$ 6,5 juta, atau sekitar Rp 13 milyar ini dikelola oleh CCA International Ltd., sebuah perusahaan terkemuka yang telah berhasil membangun dan mengelola *city athletic club*, *country club*, dan padang golf di Asia dan 135 klub rekanan di berbagai negara di dunia. Di Indonesia, CCA International Ltd. juga telah memperoleh sukses besar mengelola Mercantile Club yang berlokasi di Wisma BCA, Jakarta. Pada saat ini CCA International Ltd. sedang mempersiapkan pendirian dari sebuah golf country club bertaraf international dan beberapa *resort project* yang lain di Indonesia.

Dengan memiliki jaringan pengelolaan yang sangat luas itu, para anggota Mercantile Athletic Club dapat pula menikmati segala fasilitas yang tersedia di 135 Associate Clubs di seluruh dunia yang terletak di luar radius 200 km dari Jakarta. Untuk menyebutkan beberapa saja, Tower Club, Hongkong, City Club, Tokyo, Bankers Club, Kuala Lumpur, Pinetree Town & Conutry Club, Singapore, Heritage Club, Bangkok, Braemer Country Club, Los Angeles, Brookhaven Country Club, Dallas, Club Golf Gut Kanden, Hamburg, Club International Chateau Sainte-Anne, Brussel.

Dewan Penasehat Mercantile Athletic Club yang diketuai oleh Bapak Sanyoto Sastrowardoyo ini beranggotakan 29 orang yang berasal dari masyarakat bisnis di Indonesia. Untuk memimpin dan mengelola kegiatan bisnis sehari-hari, CCA International Ltd. telah mengangkat Mounir Toudros sebagai *General Manager* Mercantile Athletic Club, Jakarta.

Para eksekutif dan profesional muda memang memerlukan sarana eksklusif untuk merancang dan menikmati sukses bisnis, sekaligus mengaktualisasikan diri di arena bisnis dan masyarakat luas. Kini, semua itu dapat diwujudkan di Mercantile Athletic Club, sebuah klub yang mengutamakan layanan yang bersifat pribadi untuk setiap pribadi.



Mercantile Athletic Club menyuguhkan beragam sarana olahraga, antara lain lapangan squash



Klub Rekanan termasuk City Ressort, Country Club, dan padang golf di seluruh dunia

IKLAN

Pasar PC Akan Tetap Membesar

Pasar komputer personal (PC) di Indonesia pada 1992 diperkirakan tetap membesar. Mampukah PC lokal mempertahankan pangsa pasar?

Komputer personal (PC) yang terjual di Indonesia pada 1989 bernilai sekitar US$ 126 juta. Tapi kue sebesar itu diperebutkan oleh kurang lebih 20 merek PC, baik yang impor maupun produk lokal, yang boleh jadi hanya dikenal di sini.

Peta pasar PC di Indonesia, menurut Ir. Lesan Limanardja, Presiden Direktur Metrodata Group, bagaikan sebuah piramida. Di puncaknya bertengger PC impor kelas wahid, seperti IBM asli, Apple, Wang, dan Compaq. "Ini harganya relatif mahal, penggunaannya terbatas dan biasanya tidak dijual di toko," ujarnya.

Lapisan ke-2 dari piramida tersebut masih ditempati PC impor dan mereknya cukup terkenal, seperti Epson, Acer, Samsung, Gold Star. PC yang dirakit di negara-negara seperti Singapura, Hongkong dan Taiwan, menempati lapisan ke-3. Di sini berjejer nama-nama seperti Bold Line, ALR, ELCOM, Wearnes dan Mitac. Dan di dasar piramida, bersaing merek-merek lokal, seperti Genesis, MULTICOM, Mugen, ICC, XL-PRO, ASA Com, BITCOM, serta merek-merek lain yang berangsur-angsur menghilang dari pasar.

Kendati PC lokal berada di lapisan ke-4, produk yang sering diejek sebagai komputer jangkrik itu ternyata menggenggam pangsa pasar terbesar. Menurut Research Asia Ltd., pangsa pasar produk lokal pada 1989 mencapai 97%.

PC lokal berjaya karena harganya memang lebih murah. Piramida yang disebut di atas memang terbentuk karena selisih harga produk tersebut. IBM PS-2, misalnya, yang dalam bahasa teknis industri komputer tergolong produk *lower end* harganya sekitar US$ 4.000 per unit. "Ini kan bisa dapat tiga PC biasa," ujar I Gusti Made Mantera, Presiden Direktur PT Usaha Sistem Informasi (USI) Jaya, agen tunggal IBM di Indonsia.

Ini diakui oleh Wiriadi Tirtariyadi, Direktur Utama PT Multicom Persada Internasional, Bandung. "Harga komputer lokal sangat variatif, tergantung komponen apa yang digunakan dan konfigurasi komputer tersebut," katanya. Konfigurasi ini sangat ditentukan oleh konsumen. "Ada yang menginginkan harga murah, tapi ada pula yang bersedia membayar harga yang lebih tinggi asal terjamin," tambahnya.

TABEL 1:

PENJUALAN PC MENURUT JENIS PRODUK, 1989-1990 PRODUK DESKTOP TETAP DOMINAN

	PC TERKIRIM (000 UNIT)		REVENUE US$ JUTA	
	1989	1990	1989	1990
Desktop	139.9	177.7	113.8	141.8
Tower	4.5	6.0	11.6	16.6
Laptop	0.1	0.1	0.6	2.6
Total	144.5	183.8	126	161

SUMBER : ASIA RESEARCH, 1991

TABEL 2:

KONSUMSI PC SEMAKIN BERGESER KE PRODUK LEBIH CANGGIH

	8088/86	80286	80386SX	80386	80486	68XXX
1989	48	81	14	1.5	0	0
1990	26	131.8	21.3	2	0.5	2.1
1991*)	0.5	172	27	10	3	3
1992*)	0	211	55	15	5	3.5

SUMBER : ASIA RESEARCH, 1991
* PROYEKSI

Itu sebabnya, walau berada dalam segmen pasar yang sama, IBM merasa tidak bersaing dengan PC yang lain. "PS-2 boleh dibilang sebagai PC plus karena *speed*-nya lebih tinggi dan arsitekturnya berbeda dari PC biasa," kata Mantera. Tapi, menurut Wiriadi, PC lokal pun sebenarnya tak saling bersaing. "Setiap merek punya pasar tersendiri. Akibatnya hingga kini tak ada satu merek yang menguasai pasar secara mutlak," katanya.

Tapi harga PC lokal yang relatif lebih murah tak berarti kualitasnya lebih rendah. Salah satu buktinya, PC lokal ternyata tak hanya digunakan oleh pemakai rumah tangga, tapi juga perusahaan sekaliber PT Indah Kiat Pulp & Paper Corporation (IKPPC). Menurut Harsono, staf IKPPC, produsen bubur kayu *(pulp)* dan kertas terbesar di Indonesia itu menggunakan 23 PC AT yang semuanya buatan lokal. "Hingga kini PC yang dibeli dari beberapa pemasok itu belum pernah rusak," katanya dengan nada puas.

Menurut Wiriadi, kualitas PC lokal memang tak berbeda jauh sama dengan PC impor. Sebab, komponen PC yang dirakit di dalam negeri hampir semuanya belum bisa diproduksi di dalam negeri. PC Mugen yang diproduksi PT MPI, sebagai contoh, komponen aktifnya didatangkan dari Jepang. "Sedangkan *casing* layar monitor dan *keyboard* kami impor dari Taiwan," katanya.

Pada 1990 produk lokal masih tetap mendominasi pasaran PC di Indonesia. Tapi, ketimbang 1989, pangsanya merosot, dari 97% menjadi 65% (lihat: Grafik). Padahal, di tahun itu boleh dikatakan sebagai tahun panen industri PC di Indonesia. PT USI Jaya, misalnya, berhasil menjual 3.000 unit PS/2. Ini meningkat 50% dibandingkan tahun sebelumnya yang hanya 1.950 unit. Peningkatan serupa dinikmati pula PC bermerek lainnya, seperti NEC, Compaq dan Apple. Tapi ada juga produsen lokal yang berhasil meningkatkan penjualannya. PT Genesis



Computer, misalnya, pada 1989 hanya berhasil memasarkan 910 unit PC. Tapi pada 1990 meningkat menjadi 1800 unit.

Walau ada kecenderungan pangsa pasar PC *built up* meningkat, produsen PC lokal tetap tak gentar bersaing. "Merek-merek mereka memang sudah terkenal, tapi secara teknis produk kami tidak kalah," ujar Akian, Presiden Direktur PT Dinamika Bahana System. Padahal, harganya lebih murah. Akian yakin, kesadaran konsumen tantang mutu makin lama makin baik. Pada tingkat seperti itu, soal merek kadang-kadang tidak lagi menjadi patokan untuk membeli atau tidak sebuah PC.

Untuk bersaing, produsen PC lokal juga mengandalkan pelayanan purna jual yang cepat dan relatif murah. Teknisi PT Asa Computer, misalnya, dengan sigap akan melayani panggilan telepon konsumennya, kendati PC yang rusak mungkin hanya satu unit. Boleh jadi, itu sebabnya jasa produsen PC ASA ini antara lain masih tetap digunakan oleh Bank Niaga, Bank Duta, dan Bank Susila Bakti.

Senjata lain untuk bersaing adalah harga. PC XT dengan konfigurasi monitor monochrome, hard disk 20 MB plus *printer* Epson FX 800, kini dapat diperoleh dengan harga Rp 1,35 juta. Padahal dua tahun lewat, harga PC dengan konfigurasi seperti itu mencapai Rp 2,4 juta. Ini berarti harga sebuah PC XT kosong (tanpa *hard disk* dan *printer)* hanya sekitar Rp 600 ribu.

Tapi kecenderungan seperti itu tak hanya dialami oleh PC lokal. Hal yang sama diakui oleh Andi Sumarsono, Direktur PT Elang Mahkota Komputer, agen PC Compaq di Indonesia. Kendati demikian, penurunan harga ini tak berarti diiringi dengan penurunan kualitas. Menurut Akian, ini terutama disebabkan oleh menurunnya biaya Riset dan Pengembangan di negara-negara produsen komponen. "Dan persaingan yang makin ketat," ujar Sumarsono menambahkan.

Kini konsumsi PC di Indonesia sudah mulai bergeser ke produk PC AT dengan prosesor 80286 dan 80386. Menurut Asia Research, jumlah PC 80286 yang terjual pada 1990 mencapai 131 ribu unit, sedang untuk XT hanya 26 ribu unit. Pada 1991 produk XT hanya terjual 5 ribu unit, dan AT-286 mencapai 162 ribu unit. Berdasar prediksi Research Asia, konsumsi PC di Indonesia pada tahun 1992 benar-benar didominasi produk cepat, untuk prosesor 80286 mencapai 211 ribu unit dan 80386 mencapai 60 ribu unit.

Menurut Dharta Lestari, pemilik PT Genesis Computer, produsen lokal sudah siap menghadapi pergeseran tersebut. Kini, hampir semua perakit PC di dalam negeri sudah memproduksi PC AT. Sebab, "Kami sebenarnya tak membuat produk sendiri secara murni. Kami hanya merakitnya," ujar Dharta. Jadi, yang penting dalam proses produksi adalah kontrol mutu, dari bahan baku hingga perakitan. "Kalau *quality control* bagus, maka produk yang dihasilkan juga bagus," katanya.

Kini, dalam suasana persaingan yang kian ketat, bagaimana prospek pasar PC di Indonesia? Semua produsen lokal dan agen PC impor yang dihubungi SWA mengakui, prospek PC di Indonesia masih cukup bagus. "Saya kira penjualan pada 1992 ini paling tidak akan sama dengan 1991," ujar Wiriadi.

Selain perusahaan, peluang pasar dari segmen rumah tangga masih cukup bagus. Jika perusahaan besar diperkirakan akan memilih PC *built up,* maka rumah tangga memilih PC lokal. Harga PC – terutama produk lokal – yang cenderung terus merosot memungkinkan setiap rumah tangga dengan penghasilan sekitar Rp 500 ribu per bulan mampu memiliki PC. "Belajar komputer sudah dianggap suatu yang perlu bagi anak-anak SMA sekarang ini," ujar Akian.

Menurut Dharta, kondisi perekonomian nasional memang mempengaruhi penjualan PC. Kendati demikian, pada 1991, ketika kebijakan uang ketat dijalankan oleh pemerintah, penjualan PT Genesis Computer masih meningkat 10%, dari 1.800 unit (1990) menjadi 2.000 unit (1991). Menurut Asia Research, pada 1991 penjualan PC di Indonesia sekitar 170 ribu unit. Jadi hampir sama dengan tahun sebelumnya. Boleh jadi, faktor turunnya harga menjadi penyeimbang kestabilan permintaan PC.

Lalu, bagaimana tahun ini? "Kami mentargetkan penjualan sekitar 3.000 unit," kata Dharta Lestari optimistis. Menurut Asia Reasearch, pasar PC di Indonesia pada 1992 akan melampaui angka 200 ribu unit. Ini suatu pasar yang cukup besar, karena permintaan produk ikutan, seperti *printer, hard disk, floppy disk,* pita, kertas hingga kursus serta jasa perawatan komputer juga akan turut terkatrol. Ayo, siapa yang siap memanfaatkannya? ■

Mursyid-BA/Hanny SG, Inung K. Arisasangka, Radityo DM Ibrahim

ANDA INGIN JADI TOP EKSEKUTIF?

Tony, atau lengkapnya Sri Meitono Purbowo, tak memungkiri bahwa dia punya target bisa menjadi chief executive officer pada saatnya nanti.

Berusia 35 tahun dengan posisi terakhir Country Controller PT Cargill Indonesia, Tony memang punya dasar yang cukup kuat untuk mewujudkan cita-citanya. Apalagi, sarjana akuntasi Universitas Gadjah Mada Yogyakarta ini sebelumnya sudah memiliki sejumlah pengalaman sebagai: supervisor di Bechtel Inc. (1977), akuntan di Dr. Moechtar Talib & Co (1980-1982), finance & office manager di Sir Macdonald & Partners Ltd (1982-1984), senior financial analyst di PT USI/IBM (1984-1987), dan accounting manager di PT Pfizer Indonesia (1987-1989).

Tony, yang dari track record diatas terkesan suka pindah-pindah kerja selalu punya alasan kuat untuk setiap kepindahannya, sehingga dia tak suka disebut "Kutu Loncat". "Kepindahan saya dari perusahaan satu ke yang lainnya selalu karena ada tantangan baru yang tak saya peroleh di perusahaan terdahulu," ujarnya. Di IBM, misalnya, setelah tiga tahun, dia merasa terlalu terspesialisasi. Begitu pula tentang kepindahannya yang terakhir ke Cargill pada Februari 1990. "Saya mendapatkan otoritas penuh untuk mengembangkan divisi saya menurut kemampuan saya," kata lelaki yang belum lama ini diangkat sebagai anggota pada board of directors di Cargill itu.



Para profesional,

Anda ingin mengembangkan karier? Anda ingin posisi manajer madya, atas, atau bahkan top eksekutif? Anda ingin bekerja di bidang perbankan, *securities house*, asuransi, *leasing*, perdagangan, agribisnis, otomotif, perhotelan, *real estate*, atau bidang apa saja yang Anda inginkan?

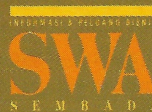
Atau bagi para pengusaha dan pimpinan puncak perusahaan: Anda hendak merekrut manajer untuk berbagai level dan keahlian atau eksekutif untuk posisi pimpinan?

RUBRIK "KONTAK EKSEKUTIF" MAJALAH *SWA* MENYAJIKAN BURSA PROFESIONAL

Pada rubrik itu para profesional dapat melakukan kontak dengan pemilik dan pimpinan puncak perusahaan atau sebaliknya. Kemungkinan pengembangan karier bagi profesional terbuka lebar. Bagi pemilik dan pimpinan puncak perusahaan, tersedia jalur komunikasi untuk melakukan kontak dengan profesional yang sesuai dengan kebutuhan perusahaan Anda.

BURSA PROFESIONAL DAPAT ANDA IKUTI PADA SETIAP EDISI *SWA*

Rubrik ini dikelola bersama oleh:





Gedung Chandra Lantai 2 Jl. M.H. Thamrin 20 Jakarta Pusat
Telepon 4214856 (Hunting), 3103316, 3133017, Fax 3103318

FOTO : TEDI K WARDHANA DISAIN : AHMAD ADIB

Dengan Berkebun Menghalau Stres

Bercocok tanam dan memelihara tanaman bukan lagi monopoli petani. Para eksekutif banyak yang menggemarinya. Untuk menghalau stres.

Seorang lelaki setengah baya tampak asyik di depan layar komputer, mengutak-atik sebuah program. Tapi program yang satu ini tak jarang membuatnya tersenyum. "Merawat bonsai itu susah-susah gampang. Tapi, perawatan bonsai ternyata bisa menggunakan komputer. Jadi sebelum memotong ranting-ranting, saya bisa uji coba dulu di layar komputer," ujar JW Junardy, Direktur Operasi PT USI IBM.

Ya, merawat bonsai dengan komputer. Inilah yang diperkenalkan Junardy pada penggemar bonsai. Dengan komputer itu pula Junardy kini merawat 60-an bonsai

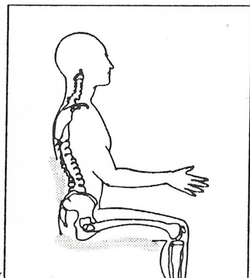


beauty and technology. "Bonsai adalah seonggok keindahan dan kecantikan," ucap bapak dua anak ini puitis. Dan kecantikan yang dikemas dengan teknologi modern itulah yang ia kehendaki. Di sini

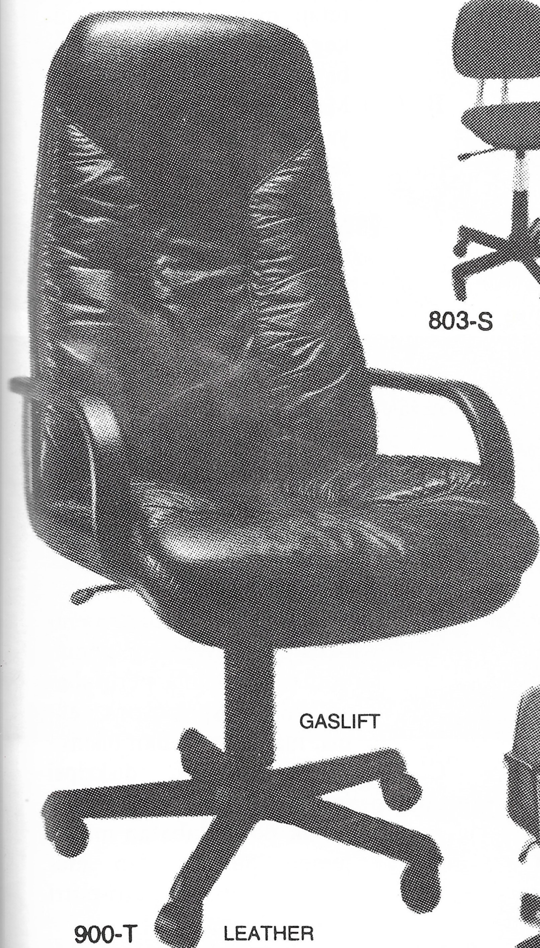
Ergotec®

ERGONOMIC OFFICE CHAIRS

GARANSI 12 BULAN

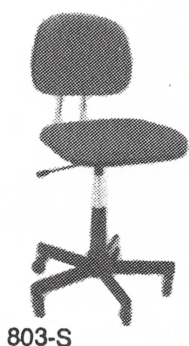


Kursi Ergotec, paduan konsep ergonomic dan teknologi yang bebas dari perawatan, dan didesain khusus untuk keselarasan anatomi tubuh manusia, agar tercipta posisi duduk yang paling nyaman sehingga prestasi dan motivasi kerja Anda dapat lebih ditingkatkan secara optimal.

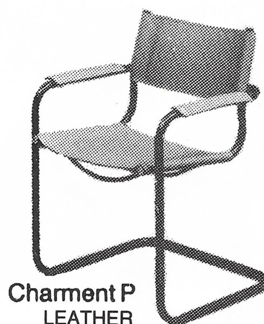


GASLIFT

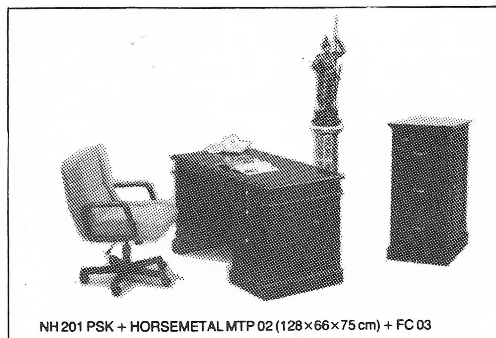
900-T LEATHER



803-S



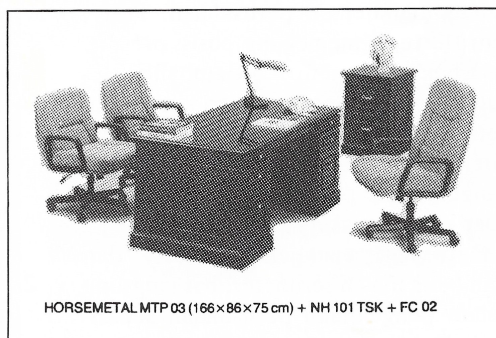
Charment P
LEATHER



NH 201 PSK + HORSEMETAL MTP 02 (128×66×75 cm) + FC 03



502-T



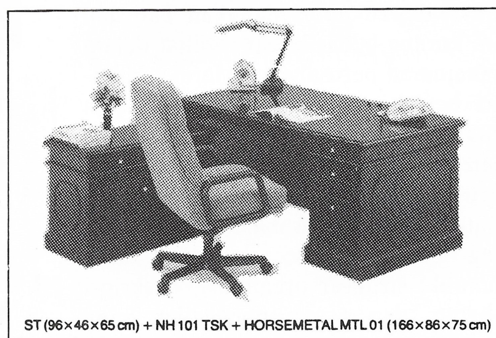
HORSEMETAL MTP 03 (166×86×75 cm) + NH 101 TSK + FC 02



602-P



802-S



ST (96×46×65 cm) + NH 101 TSK + HORSEMETAL MTL 01 (166×86×75 cm)

Produced by: PT CASA TAMA NUSA
Awas barang tiruan!

Dapat Anda peroleh di Toko terdekat di kota Anda.
Service Centre: MERDEKA FURNITURE
Furni Centre No. 18-19-33 Telp: 6598810, Hayam Wuruk Plaza, Jakarta Barat.

DAPAT ANDA SAKSIKAN: Home Fair '92. Tanggal 6-15 Maret '92, Pekan Raya Jakarta, Hall D
KING PLAZA Lantai Dasar Tanggal 1-29 Maret '92

Grup Bintang Indah

Hadi, konsultan manajemen dari PT Solusi Indah, masih terduduk di kantornya, Rabu malam, 4 Maret 1992. Pikirannya masih melayang pada salah satu klien, PT Bintang Indah Group (BIG), yang didirikan Muhammad, 10 tahun lalu, yang kini bergerak dalam bisnis *property development*.

BIG memiliki satu usaha *real estate* dan satu *resort* di Bali dengan total karyawan 76 orang. Sejak Muhammad, presdir BIG, meninggal satu tahun lalu, BIG mulai berjalan kurang lancar. Memang, usaha *real estate* BIG sampai sekarang masih cukup menguntungkan. Tetapi, karena bisnis *resort*-nya merugi, maka sebagian keuntungan dari *real estate* selama enam bulan belakangan digunakan untuk menutupi kerugian bisnis *resort*.

Pak Muhammad memiliki lima putri. Tiga dari mereka itu sekarang terlibat dalam manajemen perusahaan. Petty, putri tertua , memegang posisi presdir. Sedangkan suaminya, Bambang, sebagai direktur operasi. Putri kedua dan ketiga, Tati dan Ani, duduk sebagai direktur pemasaran dan direktur keuangan. Dua putri terkecil belum terlibat karena masih sekolah.

Dari segi manajemen, Petty dan Bambang masih sering terlibat langsung dalam pengelolaan perusahaan sehari-hari. Delegasi wewenang masih sangat sedikit dilakukan. Sedangkan Tati dan Ani kurang benar-benar terlibat dalam manajemen perusahaan. Mereka biasanya berada di kantor hanya 2-3 jam sehari. Tidak ada kesepakatan di antara mereka tentang bagaimana mengelola perusahaan sehari-hari dan bagaimana strategi bisnis perusahaan jangka panjang. Perusahaan secara formal tidak memiliki struktur organisasi, deskripsi jabatan, dan sistem penggajian yang jelas.

Lebih jauh lagi, di antara anak-anak Pak Muhammad sekarang terjadi perbedaan pendapat. Ibu Muhammad, yang bertindak sebagai pemegang saham menginginkan agar keluarga tetap bersatu dalam mengelola perusahaan. Begitu juga Petty yang menginginkan agar cita-cita Pak Muhammad akan kelangsungan perusahaan dapat terwujud. Sedangkan keempat putri yang lain menginginkan agar aset senilai Rp 150 milyar, yang sebagian besar berupa tanah, dijual dan dibagi rata saja.

Sejak dua minggu silam, Hadi dihubungi Petty untuk membantu mengatasi berbagai masalah manajemen tersebut.

Pertanyaan:

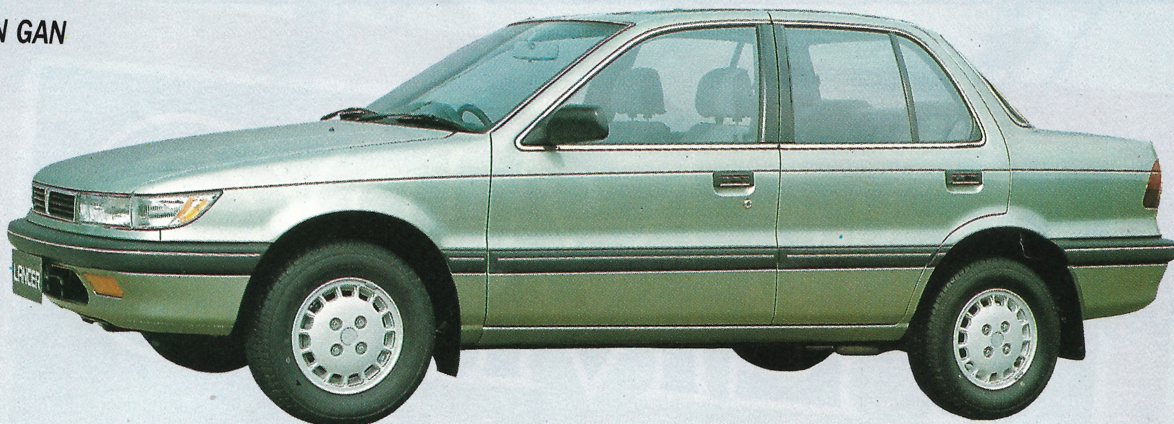
Beri tanda V untuk jawaban yang benar.

1. Apa yang paling penting harus dilakukan Hadi, sebagai konsultan BIG?
   A. ( ) Merumuskan keinginan klien terhadap peranan konsultan untuk mengatasi masalah manajemen BIG.
   B. ( ) Menerima permintaan klien dan mengajukan proposal penugasan konsultan.
   C. ( ) Menolak permintaan klien karena Hadi tidak mampu lagi melaksanakannya.
2. Apa langkah utama yang sebaiknya dilakukan Hadi dalam membenahi manajemen sumber daya manusia BIG?
   A. ( ) Merumuskan sasaran-sasaran yang ingin dicapai.
   B. ( ) Merumuskan strategi perusahaan.
   C. ( ) Mengganti Tati, direktur pemasaran, dan Ani, direktur keuangan, dengan manajer yang berpengalaman.
3. Bagaimana sebaiknya keterlibatan putri-putri Pak Muhammad dalam manajemen perusahaan?
   A. ( ) Mengundurkan diri dari kegiatan-kegiatan manajemen serta menyerahkan tanggung jawab manajemen kepada profesional namun tetap mengawasi kegiatan-kegiatan perusahaan sebagai komisaris perusahaan.
   B. ( ) Mengganti para manajer yang tidak dapat bekerja sama dengan pimpinan perusahaan.
   C. ( ) Meminta kesediaan Tati dan Ani mencurahkan lebih banyak waktu mereka untuk kepentingan perusahaan.
4. Bila putri-putri Pak Muhammad berkeras untuk terus terlibat dalam manajemen apa saran utama yang perlu diberikan Hadi?
   A. ( ) Memberikan pendidikan dan pelatihan manajerial kepada putri-putri Pak Muhammad.
   B. ( ) Merekrut CEO dan memberi dia wewenang penuh untuk mengelola perusahaan dalam aspek-aspek teknis, manajemen dan bisnis.
   C. ( ) Memberikan diskripsi jabatan yang lebih jelas untuk posisi jabatan manajemen puncak dan menengah kepada putri-putri Pak Muhammad.
5. Seberapa jauh rekrutmen profesional perlu dilakukan?
   A. ( ) Berlaku hanya untuk tingkat manajemen menengah.
   B. ( ) Berlaku untuk seluruh tingkat manajemen.
   C. ( ) Berlaku untuk CEO, dan bila diperlukan, tingkat manajemen menengah.

- Majalah *SWA* pada setiap edisi menyajikan "Kuis Manajemen". Kuis dapat diikuti oleh setiap pembaca *SWA* dengan mengirimkan jawaban pada lembar jawaban tersedia. Jawaban dikirimkan ke alamat *SWA*, paling lambat tanggal 1 pada bulan berikutnya setelah edisi ini, dengan menyertakan fotokopi kartu identitas Anda.
- Bagi para pemenang, pada setiap edisi, disediakan hadiah.
  - Pemenang I : 1 Laptop Computer Sharp.
  - Pemenang II : 1 Jam tangan Lassale Seiko.
  - Pemenang III : 3 TIP Time planner (untuk tiga pemenang).
- Setiap 6 (enam) bulan sekali, semua pemenang dan yang mengirimkan jawaban benar pada setiap edisi akan diundi untuk memperoleh hadiah sebuah sedan Mitsubishi Lancer Dan Gan.
- Kuis tidak berlaku bagi karyawan *SWA* dan keluarganya.

HADIAH

1 MITSUBISHI
LANCER DAN GAN





6 LAP TOP COMPUTER SHARP
Dari PT TRITANU





6 JAM TANGAN LASSALE





18 TIP TIME PLANNER
Dari DATASCRIP







Kuis dikelola bekerja sama dengan:



UNIVERSITAS INDONESIA
PROGRAM PASCA SARJANA
PROGRAM STUDI MAGISTER MANAJEMEN



KPMG Sudjendro Soesanto
Management Consultants

Koodinator: DR. Ahmad Fuad Afdal.

Jawaban:

	A	B	C
1.	☐	☐	☐
2.	☐	☐	☐
3.	☐	☐	☐
4.	☐	☐	☐
5.	☐	☐	☐



Profil Eksekutif Pencari Kerja

Tak terasa, rubrik ini sudah memasuki tahun kedua. Sejak pertama kali mengunjungi Anda pada *SWA* edisi Januari 1991 hingga Februari 1992 (berarti selama 14 bulan), telah masuk 214 peminat. Setelah dinilai berdasarkan kualifikasi, ternyata hanya 196 peminat yang bisa disimpan dalam Bank Data *SWA-KPMG*. Sedangkan 18 peminat lainnya, dengan amat menyesal, tak bisa dimasukkan.

Tentu saja sejauh ini kami berusaha untuk dapat menempatkan para eksekutif ke perusahaan-perusahaan yang mereka minati. Namun tidak semuanya dapat kami penuhi. Sebagai contoh, pada edisi Januari lalu, untuk satu jabatan *sales/marketing manager* masuk 18 peminat. Enam di antaranya kemudian kami undang untuk wawancara. Berdasarkan hasil wawancara, 3 orang kami pilih untuk mengikuti wawancara langsung dengan perusahaan yang bersangkutan dan satu dari mereka sampai saat ini memiliki kemungkinan 90% untuk diterima.

Tidak mudah bagi kami menentukan prioritas wawancara terhadap para eksekutif peminat rubrik ini, karena kualifikasi mereka berimbang. Meskipun demikian, kami tetap menyimpan data kandidat yang belum mendapat kesempatan sekarang. Dan kalau kelak mendapat kesempatan, kami usahakan kondisinya tidak berbeda jauh dari yang diharapkan.

Bagaimana profil mereka? Berdasarkan *paper qualification,* peta eksekutif pencari kerja masih didominasi mereka yang bergerak di bidang pemasaran dan keuangan. Sebagian besar mereka berasal dari perusahaan manufaktur. Selanjutnya, dilihat dari segi usia, eksekutif muda berusia 25-30 tahun mendominasi jumlah peminat. Dari segi pengalaman kerja didominasi mereka yang berpengalaman 4-6 tahun. Akhirnya, dari posisi jabatan, mereka sebagian besar menduduki posisi manajer/manajer senior (lihat: *Tabel 1-5*).

Yang cukup menarik, tabel-tabel tersebut memperlihatkan progesivitas para eksekutif muda yang telah mencapai posisi tinggi dalam waktu relatif singkat. Dari Bank Data *SWA-KPMG* memang terungkap, banyak dari mereka yang mulai bekerja semasa masih bersekolah. Sehingga, itu memungkinkan mereka meniti karier lebih dini.

Selanjutnya, dari data yang terhimpun sampai Februari 1992, dapat ditambahkan catatan ringkas sebagai berikut:

- 93% peminat didominasi kaum pria.
- 46% alasan kepindahan mereka adalah ingin mencari suasana kerja yang lebih baik.
- hanya 28% yang menghendaki kenaikan gaji sampai dua kali dari yang diperolehnya sekarang. Ini mungkin saja disebabkan kepekaan para eksekutif terhadap situasi dunia usaha yang masih diliputi uang ketat. ■

KPMG Rubrik ini dikelola bekerja sama dengan KPMG Sudjendro Soesanto Management Consultants (Human Resources Consulting Group)



Dari kiri kekanan :
1. Pri N.
2. Harry S.
3. Bambang D.
4. Daisy S.
5. Farrah V.
6. Vita
7. Padmo M.
8. Yaya (duduk)

■ **R**ubrik ini terbuka bagi profesional yang telah menduduki posisi manajer madya ke atas dan ingin mengembangkan karier, dan perusahaan yang memerlukan profesional untuk pelbagai posisi. Syarat-syarat untuk mengikuti rubrik ini:

■ **Bagi Profesional:**
- Mengirimkan curriculum vitae lengkap.
- Menyebutkan jabatan/posisi yang diinginkan, dan gaji serta tunjangan yang diharapkan.
- Menyertakan foto terbaru ukuran paspor dan fotokopi KTP/Tanda Kenal Diri.

■ **Bagi Perusahaan:**
- Mengirimkan deskripsi jabatan/posisi yang tersedia, termasuk gaji/tunjangan yang ditawarkan.
- Menguraikan secara singkat bidang usaha perusahaan.

■ Kerahasiaan peserta dijamin.

■ Surat-menyurat antarpeserta dilakukan melalui SWA, dengan menyebut nomor peserta bersangkutan.

■ Bagi para profesional yang lolos seleksi akan kami kirimkan surat pemberitahuan. Jika lebih dari 3 minggu tidak ada pemberitahuan, berarti Anda belum memenuhi standar klasifikasi kami. Namun, kami tetap menyimpan *file* Anda, sehingga bila ada perusahaan yang membutuhkan profesional dengan kualifikasi seperti Anda, kami segera bisa mengatur pertemuan Anda dengan perusahaan itu.

TABEL 1

Keahlian	Jumlah	%
Pemasaran	78	39,8
Keuangan/administ.	77	39,3
Personalia/Humas	18	9,2
Manajemen umum	16	8,1
Komputer	7	3,6
Total	196	100

TABEL 2

Perusahaan	Jumlah	%
Manufaktur	73	37,3
Bank/lembg.keu.	39	19,9
Jasa	35	17,9
Minyak	21	10,7
Farmasi	14	7,1
Lain-lain	14	7,1
Total	196	100

BURSA PROFESIONAL

PROFIL KANDIDAT I

PRO 1/3/92

Pria muda (25 tahun) lulusan teknik sipil universitas terkenal di Bandung ini mencari peluang mengoptimalkan kemampuannya sebagai analis sistem pada perusahaan multinasional. Di perusahaannya yang sekarang, dia bertanggung jawab atas kelancaran seluruh sistem kontrol manajemen, termasuk: perencanaan, pengembangan dan pelaksanaannya terutama di bidang kepuasan pelanggan.

TABEL 3

Usia (th)	Jumlah	%
25-30	87	44,4
31-35	59	30,1
36-40	47	24
41-45	3	1,5
Total	196	100

BEL 4

engal. kerja (th)	Jumlah	%
-2	34	17,3
-4	37	18,9
-6	56	28,6
-8	41	20,9
atas 8	28	14,3
tal	196	100

BEL 5

sisi	Jumlah	%
af	47	24
pervisor	14	7,1
sisten manajer	51	26
anajer/Mng. senior	71	36,2
rektur	13	6,7
tal	196	100

Selain itu, kandidat yang menonjol prestasi akademisnya ini juga menyukai bidang pemasaran, khususnya yang berhubungan dengan riset pasar. Keinginannya untuk berkarya di perusahaan lain semata-mata karena dia ingin memperoleh pekerjaan yang lebih menantang sebanding dengan kapasitasnya.

Paket renumerasi yang diharapkan sangat fleksibel dan bisa disesuaikan dengan prestasinya nanti. ■

PROFIL KANDIDAT II

PRO 2/3/92

Gelar MSc.bidang komputer dan ilmu informasi diraihnya belum lama ini dari salah satu perguruan tinggi di Amerika Serikat. Ditunjang pelbagai pelatihan, pemahaman kandidat atas seluk-beluk komputer pun sangat luas, mencakup *mainframe,* minikomputer dan mikrokomputer, berikut program aplikasinya.

Kini, pria muda ini bermaksud mengembangkan kariernya di bidang sistem informasi manajemen. Pengalamannya sebagai konsultan untuk para pengguna jasa laboratorium semasa sekolah semakin memperlancar kemampuannya berkomunikasi.

Posisi dia sekarang adalah asisten manajer pada sebuah bank swasta terkemuka di Indonesia. Satu harapan yang belum terpenuhi: limpahan wewenang dan tanggung jawab yang lebih besar, agar pengetahuan dan kreativitasnya tersalur sepenuhnya.

Paket renumerasi dapat dibicarakan. ■

PROFIL PERUSAHAAN I

PER 1/3/92

Sebuah perusahaan minuman ringan yang berpusat di Amerika Serikat membutuhkan seorang manajer pelatihan. Usia 30-40 tahun, dengan kualifikasi pengalaman pada program pelatihan dan pengembangan. Kemampuan komunikasinya baik serta memahami seluk-beluk pengembangan organisasi terakhir.

Kandidat yang terpilih bertanggung jawab penuh mulai dari perencanaan, pelaksanaan dan evaluasi atas hasil-hasil program pelatihan yang diterapkan. Dia juga diharapkan mampu menangani penyuluhan individual terhadap perkembangan karier karyawan beserta kelengkapan program personalia lainnya.

Paket renumerasi sangat kompetitif, tergantung kualifikasi pengalaman kandidat. ■

PROFIL PERUSAHAAN II

PER 2/3/92

Sebuah perusahaan manufaktur yang telah *go public,* bergerak di bidang industri kertas dan pita perekat, mencari seorang direktur keuangan dan administrasi. Kebijakan ini dalam rangka perluasan pabrik untuk meningkatkan kapasitas produksi karena permintaan yang terus melonjak.

Kandidat diharapkan berdaya kepemimpinan tinggi, tegas dan punya komitmen kuat terhadap pekerjaan. Kedewasaan yang ditempa lewat pengalaman kerja yang terencana dan sistematis menunjukkan konsistensi kandidat dalam mengarungi suatu bidang pekerjaan, karena itu kesempatan khusus ini ditujukan kepada eksekutif berusia tak kurang dari 36 tahun.Dan, bagi yang berpengalaman luas pada pelbagai industri manufaktur, *consumer goods* maupun *industrial goods,* akan diperhitungkan sebagai nilai plus.

Paket renumerasi *fully negotiable.* ■

PROFIL PERUSAHAAN III

PER 3/3/92

Perusahaan manufaktur bidang *construction machinery* mencari seorang asisten manajer akunting. Kualifikasi kandidat: pria, tak lebih dari 35 tahun, berpengalaman kerja pada bidang manufaktur sedikitnya 5 tahun, berbahasa Inggris aktif, serta (lebih diutamakan) berpendidikan sarjana akuntansi.

Bagi kandidat terpilih dan menunjukkan prestasi kerja di atas rata-rata terbuka kemungkinan untuk menduduki jabatan manajer akunting dalam waktu 1-2 tahun mendatang.

Paket renumerasi fleksibel, sesuai kondisi pasar dan pengalaman kerja kandidat. ■

Sejarah Baru

350.000

eksemplar

Prestasi Prestisius dari Jawa Timur

Sejarah baru telah diukir.
Jawa Pos dengan mantap, mengukuhkan diri, menjadi satu-satunya koran luar Jakarta yang terbesar. Dengan oplah lebih dari 350,000 eksemplar (per September 1988) dan tampil **berwarna** setiap pagi, Jawa Pos tersebar di lebih dari 150 kota di Indonesia Timur.
Suatu bukti bahwa manajemen baru, dengan semangat baru, telah memberi kebanggaan baru bagi pembaca Jawa Timur yang melahirkan dan membesarkan Jawa Pos.

Kantor:
Jl. Kembang Jepun No. 167 – 169,
Telepon (031) 20169, 22395, 26493.
Jl. Yos Sudarso 1 A,
Telepon (031) 44942, 513818, 513819,
Surabaya.

Perwakilan:
Jl. Prapanca Raya No. 40,
Telepon (021) 7204128, 7204617, 7204618,
Kebayoran Baru, Jakarta Selatan.

Jawa Pos
Padat, Hangat dan Akurat

Sabtu Legi
10 September 1988
Tahun XL No 68
Jawa
Pesawat Jatuh di Don Muang 74 Tewas

Selasa Wage
13 September 1988
Tahun XL No. 71
Bergantung Situasi Burma, Staf KBRI

Jawa
Kini, Pendidikan Nonformal Harus Diintegrasikan

Harian Pagi
Terbit 7 Kali Seminggu
Hari Ini 12 Halaman
Pos
Bush Memecat Seorang Tokoh Partai Republik

Harian Pagi
Terbit 7 Kali Seminggu
Hari Ini 12 Halaman
Pos
Indonesia Ingin Hindari Perpecahan
Laporan Jawa Pos dari Nicosia

AGP 0082 A © MATARI INC

ANGGIA NOVITA

Anggia Novita nama lengkapnya. Kini menjabat *Marketing Manager* PT Radio Trijaya Shakti Jakarta. Perjalanan kariernya boleh dibilang agak aneh. Sarjana IPB Jurusan Ilmu Hama ini rupanya sudah lupa disiplin ilmu yang digelutinya. Sebab, setelah jadi insinyur, ia malah tidak bekerja di lembaga yang menuntut keahliannya. Salah pilih jurusan? "Pada waktu itu memang saya merasa agak tertekan," ucap kelahiran Jakarta 3 November 1965 ini.

Sebagai *fresh graduate,* pada awal 1990 nomor 3 dari 4 bersaudara ini sempat bekerja di *consumer banking* dan *Junior Account Officer* Bank Duta. Pengalamannya di dunia perbankan banyak membuka cakrawalanya di bidang pemasaran. Dan di sinilah ia seolah menemukan "dunianya". Selain itu pernah pula jadi *account executive* di sebuah majalah ekonomi.

Meskipun pernah diremehkan klien, wanita yang pernah kuliah di ASMI ini pantang putus asa. "Perlakuan seperti itu tak pernah saya masukan ke hati," tutur Anggi, yang bergabung dengan Trijaya sejak Maret 1991. Hasilnya? Dalam waktu 5 bulan sejak Radio Trijaya mengudara, ia berhasil menjaring pengiklan. Kini klien-kliennya justru banyak yang menganggapnya sebagai saudara. Tak heran kalau Anggi cukup puas menduduki posisinya sekarang. ■

Safaruddin Husada

TATA RIAS RAMBUT & WAJAH: CHACHA ROMEO, RUDY HADISUWARNO MANDARIN ORIENTAL HOTEL, JAKARTA

EDWARD TIGOR SIAHAAN



EDWARD TIGOR SIAHAAN

ANDRIANI RATIH

Semula, memilih ilmu farmakologi hanya sebagai baktinya kepada orangtua. Tapi, toh dunia obat-obatan telah membawa dia ke bidang pekerjaan yang diminatinya. "Sebetulnya saya ingin masuk fakultas ekonomi agar nanti bisa bekerja di bidang *marketing* dan manajemen," ujar Andriani Ratih, 31 tahun, *Marketing Brand Manager* PT International Cosmetics, anak perusahaan Grup Tunggal, produsen toileteries bermerek Amami, Bryeel Cream, dan Yardley.

Pada 1985, ia berhasil merampungkan kuliahnya di Universitas Indonesia. Setahun kemudian, setelah memperoleh gelar apoteker ia bergabung dengan PT Erka Primasta. Di anak perusahaan Kalbe Farma ini, Andri – panggilan akrabnya – mengawali kariernya sebagai staf ahli di Bagian Penelitian dan Pengembangan. Setahun kemudian, wanita yang sejak SMA gemar jual-beli barang dan pernah jadi *sales promotion* di Toyota Astra Motor dan Dunhill ini diangkat jadi *formulator manager*. Pada 1990, Andri dipercaya menduduki kursi manajer produksi di bagian pemasaran.

Pada 1991, ia melihat peluang di International Cosmetics. Setelah melalui test tiga tahap, ibu satu anak ini berhasil menyabet bidang yang diminatinya. Tepatnya, April tahun lalu Andri bergabung dengan International Cosmetics, dan langsung jadi *brand manager* di bagian pemasaran. Kini, setelah ketemu bidang idamannya wanita penggemar warna merah ini malah berujar sambil tertawa lepas, "Saya tidak menyesali lagi keinginan orangtua." ■

Hanny SG Aruman

RIZAL RISJAD

Seperti kata pepatah, air cucuran atap jatuhnya ke pelimbahan juga. Putra kedua pengusaha terkemuka Ibrahim Risjad, yang pernah ngotot kepengin jadi arsitek ini ternyata jadi pengusaha juga. Bahkan, ia pun telah berangan untuk membangun konglomerasi seperti ayahnya.

Adalah Rizal Risjad, 23 tahun, Presiden Direktur PT Rispanmas, yang antara lain didirikan bersama Ketut Abdurrahman Mas Agung. Di bawah payung Rispanmas, Rizal telah bersiap mendirikan bisnis angkutan truk kategori 5. Bahkan, puluhan truk telah ia pesan dari Iveco, Italia. Lebih dari itu, "Saya ingin *consumer goods* melakukan seperti P&G dan RJR Nabisco," ucapnya.

Sepulang dari Amerika pada 1990, lulusan *Business Administration* Menlo College San Francisco ini langsung bergabung dengan perusahaan ayahnya sebagai koordinator di PT Rismar Transindo Nasional, sebuah *subholding* dari Risjadson Group. Di situ, ia membawahkan tak kurang dari 10 perusahaan yang bergerak di bidang *general trade, service industry,* tekstil, hingga *finance*. Dengan menambah 10% saham dari 60% yang sebelumnnya telah dimiliki Ibrahim Risjad, Oktober lalu ia diangkat sebagai direktur.

Kini, Rizal tengah sibuk memasarkan proyek pembangunan kota baru milik Rismar Transindo di Jawa Barat seluas 24 ribu hektare. Untuk pembangunan infrasrukturnya saja diperkirakan menelan investasi US$ 5 milyar. Selain itu, pengusaha belia yang juga *vice president* divisi properti di Risjadson Group ini juga sedang merencanakan pembangunan kompleks perkantoran di bilangan Karet Tengsin, Jakarta.

Sudah mantap di perusahaan milik orangtua kenapa masih ngotot membangun kerajaan bisnis sendiri? "Sebagai *businessman* murni seharusnya saya memanfaatkan semua aset yang ada," kata pria lajang pengagum kiprah bisnis ayahnya ini dengan mantap. ■

Yessy Tavip M



EDWARD TIGOR SIAHAAN

ARDHYANTO BUDIRACHMAN


EDWARD TIGOR SIAHAAN

Sebelumnya, tak pernah terpikir di benaknya bakal bergelut di jasa keuangan, apalagi pialang asuransi. Malahan, karena hobinya utak-atik mobil, Ardhyanto Budirachman memilih Fakultas Teknik Jurusan Mesin ketika masuk ke Universitas Trisakti pada 1979. Tiga tahun di situ, Budi – panggilan akrabnya – nyambi jadi *salesman* di PT United Chemical, dengan gaji Rp 80.000 sebulan. "Di situlah saya belajar banyak soal teknis dan pemasaran," ujar Direktur PT Indosurance Broker Utama ini.

Belajar sambil terjun di "lapangan", memberikan suatu keyakinan lain pada pria kelahiran Jakarta, 32 tahun, bahwa: bidang asuransilah yang akan memberinya masa depan cerah. Maka begitu lulus pada 1985, ia langsung bergabung dengan sebuah PMA: PT Asuransi Arthapala sebagai asisten manajer. Belakangan di PT Multi Arthapala, anak perusahaan PMA itu, Budi diangkat jadi direktur.

Satu setengah tahun kemudian datang tawaran dari sebuah perusahaan Prancis yang akan mendirikan kantor perwakilan di Indonesia, Mutuelle Generale Francaise Accident. Dan, sebagai *liaison officer,* Budi turut membidani lahirnya perwakilan perusahaan reasuransi Prancis itu.

Rupanya, keahlian Budi di bidang asuransi dan reasuransi telah menarik perhatian Insurance Broking Service (IBS), anak perusahaan Citibank di Indonesia. Pada 1989, Budi "ditarik" sebagai manajer IBS, sekaligus diperbantukan ke Citibank sebagai *liaison officer.* Setahun kemudian, ayah satu anak ini dipromosikan menjadi koordinator atau setaraf *general manager* di IBS.

Sebagai "pejabat" di lembaga asing yang sudah mapan, Budi ternyata banyak pengincarnya. Lima perusahaan, konon, mengiminginya fasilitas yang menggiurkan. Bila akhirnya, Budi memilih pialang asuransi milik Anthony Salim dan Andree Halim yang berasosiasi dengan *broker* terbesar di dunia, Marsh & McLennan, itu bukan karena iming-imingnya. "Saya tidak melihat uangnya, tapi sistem kerja dan peluangnya," ujar Budi yang mengaku memilih tawaran yang paling rendah. ■

Inung K. Arisasangka


TEDI K. WARDHANA

SITA PRASHASTI DJAKA

"Saya ingin mencari akar lebih dalam," ucap Sita Prashasti Djaka, *Public Relations Executive* PT Procon Indah/Jones Lang Wootton. Maklum, sejak kecil, wanita kelahiran Bangkok 1965 ini malang-melintang di mancanegara. Sita enggan mengadu nasib di negeri orang, dan memilih hidup di negeri asalnya, Indonesia.

Masa kecilnya dihabiskan di Thailand. Beranjak remaja, Sita hijrah ke Paris. Itulah risiko menjadi anak pejabat UNESCO. Negerinya sendiri jarang disentuhnya. Tapi setiap liburan panjang, orangtuanya membawa Sita ke Indonesia. Tujuannya, agar ia tak lupa akar budaya asli.

Pada 1983 ia mesti berpisah dengan orangtuanya. untuk menempuh studi di Virginia State University, Jurusan Ilmu Komunikasi. Genap setahun, ia pindah ke Universitas George Mason di Washington DC. Usai menggondol *bachelor degree* bidang Sastra Prancis pada 1988, Sita pilih ke Jakarta. Buat Sita, Jakarta adalah kota yang penuh tantangan. "Kita tetap bisa *survive,* walau dengan biaya minim," katanya.

Ia pilih Hotel Aryaduta sebagai pijakan pertama. Jabatan *sales executive* disandang sejak Juli 1989, hingga ia memutuskan pindah ke PT Procon Indah pada September 1991. Bagi Sita, menjual kamar hotel dan menjual *space* gedung punya daya tarik yang sama. Bernegosiasi dengan klien juga sudah biasa buatnya. Maka, proses adaptasi di tempat kerja yang baru itu berjalan mulus dan tak ia rasakan sebagai beban.

Setelah dua tahun bergulat dengan akar kehidupannya, apa lagi yang dia cari? "Saya ingin gabungkan semua pengalaman dan kemampuan saya untuk bisa menjalani hidup dengan lebih baik," ujar wanita Capricorn yang hobinya renang ini sembari tersenyum. ■

Radityo DM Ibrahim

Grand Opening Le Meridien

Sebuah hotel bintang lima menyemarakkan lagi industri jasa perhotelan di Jakarta. "Pengembangan wisata hendaknya tidak sekadar untuk mencapai tujuan ekonomi, tetapi juga merupakan satu upaya penting dalam menumbuhkan saling pengertian dan hormat-menghormati antarbangsa," demikian diungkapkan Ibu Tien Soeharto ketika meresmikan Hotel Le Meridien Jakarta, 17 Februari silam. Dikatakannya, dengan berlandaskan pemahaman tersebut, seluruh umat manusia dapat berharap untuk memperoleh makna hidup yang lebih indah dan dalam.



ISTIMEWA

IBU TIEN SOEHARTO menandatangani prasasti peresmian Hotel Le Meridien,

Menurut Probosutedjo, Hotel Le Meridien Jakarta berkapasitas 300 kamar itu merupakan *joint venture* antara PT Wisata Triloka Buana, salah satu perusahaan dalam Grup Mercu Buana, dengan Dumez, sebuah perusahaan Prancis. Keseluruhan investasinya, termasuk untuk tanah dan bangunan, mencapai US$ 70 juta. Wisata Triloka Buana memegang 90% lebih saham perusahaan patungan tersebut, dan Dumez memegang kurang dari 10% saham. Sedang pengelolaannya ditangani Le Meridien Group yang mempunyai kerja sama erat dengan Air France dan jaringan pengelolaan mencakup 60 hotel dan *resort* di seluruh dunia, 10 di antaranya di kawasan Asia-Pasifik. ■

HB Supiyo

Relaunching Ala Filma

"Raja Minyak Goreng" itu sempat kehilangan mahkota gara-gara merek Bimoli miliknya yang kondang itu disabet Kelompok Salim. Tetapi, Sinar Mas Group (SMG) tak sudi turun tahta. "Minyak goreng merupakan akar mula bisnis dan salah satu pilar bisnis kami," ujar Franky O. Widjaja, Kepala Divisi Agribisnis SMG.

Untuk merebut kembali singgasana, sejak Oktober lalu Franky menggebrak pasar dengan penetrasi besar-besaran dan promosi akbar melalui merek lamanya: Filma. Langkah *all out* ini sudah membawa hasil. Hanya dalam 3 bulan, penjualan minyak kelapa sawit ini meroket 175%. Bahkan, "90% pasar swalayan minta order ulang," ujar putra bungsu Eka Tjipta Widjaja ini.

Selain akan meningkatkan produksi Filma yang 110.000 ton setahun itu, Franky juga akan meluncurkan merek baru. Untuk itu, SMG mendirikan PT Sinar Meadow International Indonesia (SMII), bermitra dengan raksasa makanan dari Australia. Dengan investasi US$ 30 juta, pabriknya akan beroperasi pertengahan 1992. ■

Amal Taufiq & Danang Kemayan Jati

Gedung Baru WTC

Meskipun jumlah gedung perkantoran di Jakarta mengalami *oversupply*, bagi PT Jakarta Land bukanlah suatu hambatan untuk terus membangun gedung-gedung baru. Salah satunya, World Trade Center (WTC) yang diresmikan akhir Januari lalu. Terletak di Jalan Jenderal Sudirman Kav. 29-31, dan dinyatakan resmi sebagai *superblock* nomor 1.

WTC yang mulai dibangun pada awal 1990 adalah gedung perkantoran ketiga yang dibangun setelah Wisma Metropolitan I & II. Gedung 18 tingkat ini terdiri dari podium 2 tingkat dan 16 tingkat perkantoran. Total lantai WTC 40.000 m2.

Sampai saat diresmikan, Jakarta Land mengklaim 75% bangunannya telah terisi. Beberapa penyewa utama WTC di antaranya adalah Hongkong Bank, Wardley James Capel, SGS, Swabara Group, United Nations High Commission for Refugees, Beechams dan lain-lain. Keunggulan lokasi, mutu dan kualitas gedung inilah yag membuat Jakarta Land tak gentar menghadapi persaingan bisnis gedung perkantoran yang demikian ketat. "Kami yakin dalam 2-3 bulan ini seluruh gedung akan terisi penuh," ujar Ismail Sofyan, Presiden Direktur PT Jakarta Land, optimistis. ■

Safaruddin Husada

Setengah Abad Grup Bakrie

Tak semua dinasti bisnis yang ambruk di tangan generasi kedua. Di bawah kendali Aburizal Bakrie, putra sulung almarhum Ahmad Bakrie yang wafat pada 1988, Bakrie Group (BG) nyatanya tak cuma mampu bertahan, tapi bahkan makin berkembang.

Selama empat tahun kepemimpinan Ical, panggilan akrab Aburizal Bakrie, ruang gerak BG yang kini total asetnya di atas Rp 1 triyun, terus meluas.

Saat ini, sekitar 40 perusahaan bernaung di bawah tiga perusahaan induk BG, yaitu Bakrie & Brothers, Bakrie Nusantara Corporation dan Bakrie Investindo. Dengan omset sekitar Rp 2 trilyun tahun lalu, garapan bisnis yang dirintis pengusaha asal Lampung ini terus melebar ke

berbagai bidang seperti agrobisnis, perdagangan, pertambangan, jasa keuangan, dan properti.

Pada masa mendatang, dengan terlibatnya Tanri Abeng secara total dalam reorganisasi yang dilakukan Ical, diharapkan bakal memacu laju BG lebih kencang lagi. Targetnya, "Paling tidak tahun 2000-an nanti, omset Bakrie Group berhasil mencapai Rp 2 trilyun dan mampu menyerap sekitar 200.000 tenaga kerja," ungkap Ical yakin. ■

Inung K. Arisasangka

INCO "Naik-Turun"

1991 merupakan tahun rekor untuk produksi PT International Nickel Indonesia (INCO). Dari hasil usaha INCO yang belum diaudit terungkap bahwa tahun lalu produksi INCO mencapai 75,9 juta pon (34,4 ribu ton) dengan nilai penjualan US$ 223,2 juta dibanding tahun sebelumnya 59,6 juta pon (27,1 ribu ton) dengan nilai jual US$ 190,7 juta.

Meskipun produksi dan penjualan naik, keuntungan INCO malah merosot. Tahun lalu, laba bersih sebesar US$ 57 juta atau turun dari 1990 yang US$ 68,4 juta. Karena keuntungan turun, laba per saham pun ikut turun. Nilai saham produsen nikel berasset US$ 752,87 juta ini tahun lalu sebesar US$ 0,23, turun dibanding tahun sebelumnya yang US$ 0,28.

Penurunan laba bersih ini merupakan dampak turunnya realisasi harga jual nikel di pasar dunia dari rata-rata US$ 3,12 menjadi US$ 2,91 per pon. Prospek harga? "Sulit diramal karena menyangkut banyak faktor terutama kondisi negara maju dan Rusia," ujar Thomas B. Sitepu, Direktur INCO kepada *SWA*.

Sedang faktor lain adalah naiknya pencadangan untuk pajak penghasilan yang ditangguhkan. Tahun lalu angka pajak itu adalah US$ 16,55 juta, padahal pada 1990 hanya US$ 2,36 juta. ■

Inung K. Arisasangka

Chase Mundur Dari Bisnis *Retail*

Menghadapi pasar domestik bidang *consumer (retail) banking* yang belakangan semakin ketat, The Chase Manhattan Bank mengadakan perubahan strategi, yakni mengalihkan 6.000 nasabahnya ke Bank Universal, akhir Januari lalu. "Ini dilakukan untuk lebih memantapkan posisi kami di Indonesia," ujar *Peter Nice, Country Manager Chase.* Dengan demikian, Chase akan lebih ramping dan bisa berkonsentrasi pada bidang usaha utamanya yakni *corporate banking, high net-worth banking, treasury services* dan *correspondent banking*.

Bagi Universal yang memiliki 32 cabang di seluruh Indonesia, jelas tidak harus bersusah payah mencari nasabah baru, dan uang yang harus dikeluarkan dalam proses akuisisi ini bisa dianggap sebagai ongkos investasi untuk membuka cabang baru.

Sementara itu, Chase juga akan mendapat dana tunai walaupun belum dapat dipastikan berapa besarnya. Adapun bagi deposan, "Tentu punya hak memilih bank mereka, tapi, kami yakin bisa menawarkan yang terbaik, termasuk *convenience* untuk nasabah kami," kata Stephen Satyahadi, Presiden Direktur Bank Universal. ■

Safaruddin Husaada

McDonald's Di Surabaya

Setelah membukukan sukses di Jakarta, McDonald's Family Restaurant melebarkan sayap restorannya di Surabaya. Peresmiannya dilakukan oleh Gubernur Jawa Timur Soelarso pada 21 Februari lalu.

Menurut Bambang N. Rachmadi, *Managing Director* McDonald's Indonesia Family Restaurant, restoran McDonald's yang berlokasi di Plaza Surabaya, dahulu Delta Plaza, Jalan Pemuda, Surabaya itu akan dibuka mulai pukul 06.30 hingga pukul 24.00 pada hari biasa dan untuk malam Minggu restoran baru tutup pada pukul 01.00 pagi.

Diakui, hingga saat ini MacDonald's masih sekitar 50% menggunakan bahan-bahan impor. Karena, McDonald's masih sedang dalam proses mencari bahan lokal sesuai dengan standar yang telah ditetapkan. ■

HB Supiyo

Dengan Telepon, Ke Luar Negeri

Awal Februari lalu, Indosat menggelar dua acara penting. Pertama, pemberian penghargaan kepada 100 pemakai jasa telepon Sambungan Langsung Internasional (SLI) terbaik periode 1991. Ke-100 penerima penghargaan itu antara lain: 14 hotel, 19 dari bidang properti, 31 dari sektor perdagangan, 5 bank, dan beberapa bidang usaha lainnya termasuk 2 perwakilan negara sahabat.

Diantara "pemenang", hotel tampak Mandarin Oriental, Jakarta, yang menduduki peringkat pertama. Menurut Hedy A. Pupella, *Telephone Manager* Mandarin Oriental Jakarta, pembayaran telepon hotel tersebut pada 1991 lalu di atas Rp 200 milyar.

Pada saat yang sama, Menparpostel Soesilo Soedarman meresmikan pengoperasian jasa baru Indosat International Videoconference atau IIV. "Dengan IIV para eksekutif tak harus terbang ke manca negara hanya untuk rapat, misalnya," ucap Soesilo Soedarman bersemangat. Menggunakan IIV, para eksekutif Indonesia bisa berdialog dengan mitra bisnisnya di luar negeri melalui terminal televisi.

Untuk itu, Indosat telah membentuk kesepakatan dengan 12 negara tujuan IIV. Antara lain, Singapura, Prancis, Inggris, Amerika Serikat. ■

V. Elisawati

Tabungan Pendidikan Bank Niaga

Setelah sukses mempelopori ATM, Bank Niaga pada pertengahan Februari lalu melempar produk layanan terbaru yaitu Tabungan Pendidikan.

Menurut Robby Djohan, Direktur Utama Bank Niaga, karena tabungan ini dimaksudkan untuk mempersiapkan masa depan anak dalam pendidikan, maka

tabungan ini tak bisa diambil sewaktu-waktu. Hasil tabungan dan bunga hanya bisa diambil setelah jatuh tempo yang dikehendaki penabung dengan batasan minimal satu tahun dan maksimal 18 tahun. Jumlah tabungan pun dibatasi, minimal Rp 100 ribu dan maksimal Rp 1,5 juta. Bank Niaga memberi tawaran bunga yang menarik yaitu di atas bunga Tabungan Harian dan di bawah tabungan deposito yang berlaku di Bank Niaga, atau sekitar 17,5% per tahun.

Walaupun tabungan ini ditujukan untuk membantu biaya pendidikan, namun dalam hal perpajakan masih disamakan dengan tabungan biasa, artinya jenis ini masih dikenakan pajak atas bunga ■

Danang Kemayan Jati

Tujuh Peraih Management Awards 1991

Untuk kedua kalinya majalah *World Executive's Digest* menyelenggarakan program tahunan Management Awards sebagai upaya untuk memberikan pengakuan dan penghargaan serta memajukan penerapan manajemen perusahaan di Asia. Lebih dari 3.000 calon berasal dari Hongkong, Indonesia, Malaysia, Filipina, Singapura, dan Thailand diiuktsertakan dalam program yang bekerja sama dengan Japan Airlines dan Asian Institute of Management, Manila.

Enam perusahaan dan satu badan pemerintah Indonesia berhasil meraih Penghargaan Manajemen, terbagi dalam tujuh kategori.

Penghargaan Manajemen Umum *(General Management)* diberikan kepada PT Aqua Golden Mississippi atas keberhasilan menerapkan manajemen keseluruhan yang tepat sasaran.

PT Blue Bird memperoleh penghargaan Manajemen Operasi *(Operations Management)* atas produktivitasnya dalam mengelola 2.600 armada kendaraan dengan penggunaan komputer dan teknologi komunikasi.

PT Sempati Air mendapatkan Piagam Manajemen Pemasaran *(Marketing Management)* karena berhasil mengukir tempat untuk dirinya sendiri dengan memusatkan pada kualitas layanan penumpang, khususnya kebutuhan penumpang dunia usaha.

Piagam Manajemen Keuangan *(Financial Management)* diberikan kepada PT Waskita Karya. Perusahaan ini telah berhasil mempertahankan tingkat likuiditas tinggi, nama dan kedudukannya yang baik di mata dunia perbankan, sehingga mendukung tingkat keuntungannya yang tinggi dibandingkan para pesaingnya.

PT Telkom Indonesia memenangkan penghargaan Pengembangan dan Manajemen Manusia *(People Development and Management)*. BUMN ini secara luas menyelenggarakan pelatihan, pengembangan dan pendidikan manajemen dengan model yang kemudian menjadi contoh bagi perusahaan lainnya di Indonesia.

PT Bank Bali memperoleh penghargaan Manajemen Teknologi Informasi *(Information Technology Management)*. Perbaikan dalam produktivitas, efisiensi dan lainnya yang digerakkan oleh teknologi informasi telah menghasilkan keuntungan yang lebih tinggi daripada bank lainnya.

Badan Koordinasi Keluarga Berencana (BKKBN) meraih penghargaan Manajemen Pengembangan *(Development Management)* karena dinilai berhasil memberikan layanan yang tersebar luas, memiliki perencanaan strategis yang kuat, program penyebaran sosial, serta efektivitas biaya yang sangat baik.

Upacara penyerahan Penghargaan Manajemen tersebut berlangsung 21 Februari silam di Hotel Hilton Jakarta. ■

Yessy TM/HBS


ISTIMEWA

DEDI SJAHRIR PANIGORO. Dirut Grahamas Citrawisata dan Lanny, Sr. VP Accor Asia Pte. saat menandatangani perjanjian.

Novotel Bukittinggi

Ranah Minang akan segera menambah satu lagi hotel bertaraf internasional: Hotel Novotel Bukittinggi. Berlokasi dalam satu kompleks dengan Gedung Tri Arga (Wisma Negara) dan berhadapan dengan Jam Gadang lambang kota Bukittinggi, Novotel Bukittinggi direncanakan memiliki 100 kamar, 95 bertipe standar dan 5 VIP *Suite*.

Pengelolaan hotel bintang 4 tersebut akan ditangani oleh Accor Asia (PTE) Ltd. Pada 5 Februari lalu perjanjian pengelolaan tersebut telah ditandatangani oleh PT Grahamas Citrawisata dan Accor Asia (PTE) Ltd. di Kantor Gubernur Padang, Sumatera Barat. Grahamas Citrawisata adalah anak perusahaan Martels (Meta Archipelago Hotels) yang memiliki saham beberapa hotel di Indonesia, seperti Grand Hotel Preanger, Bandung, Bali Imperial Hotel, dan Bali International Hotel.

Accor adalah perusahaan Prancis di bidang perhotelan, jasa boga, dan *service* yang mempunyai jaringan mencakup 1.500 hotel lebih tersebar di seluruh dunia. Beberapa nama hotel di bawah bendera Accor adalah Sofitel (bintang 5), Novotel (bintang 4), Mercure (bintang 3), Ibis (bintang 2), dan Pan Sea Resort.

Novotel Bukittinggi Hotel berlantai tiga yang diperkirakan menelan biaya pembangunan sekitar US$ 10 juta ini diharapkan akan beroperasi penuh pada Januari 1994. ■

HB Supiyo

MENELAOS & YANNIS STEPHANIDES

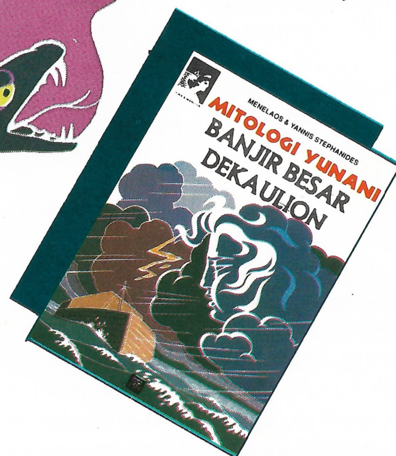
SERI MITOLOGI YUNANI

Mengantar Putra-putri Anda ke Wawasan Budaya Dunia.



Pada saat Pandora membuka guci, terdengar jeritan melengking. Dari guci itu keluar makhluk-makhluk seram dan liar: Kejahatan, Kelaparan, Kebencian, Penyakit, Pembalasan Dendam, Kegilaan dan sekumpulan roh yang sama kejinya. Semuanya menyebar ke segala penjuru, melayang bagai kabut busuk masuk ke rumah-rumah dan menetap menjadi wabah......
Apa maksud Zeus "menghadiahkan" Pandora si pembuka guci yang mendatangkan kesengsaraan pada manusia itu?

(Buku 7: Banjir Besar Deukalion)



Inilah serial yang memiliki nilai-nilai universal, yang memperluas wawasan kultural pembaca. Asyik bagi orang dewasa, lebih asyik lagi dibaca anak-anak. Sebuah kunci ke alam misteri Mitologi Yunani — bagian dari kebudayaan dunia. Kumpulan kisah mempesona, disertai ilustrasi indah yang memenuhi selera artistik.

Setelah sukses diterjemahkan ke dalam puluhan bahasa kini 17 jilid kisah klasik dunia ini, akan muncul dalam bahasa Indonesia — edisi lux — tiap pertengahan bulan sejak November 1991, untuk Anda sekeluarga.

Harga per jilid Rp 12.500,00
Harga berlangganan:

Jilid 1 s/d jilid 3	Rp	37.500,00
Jilid 1 s/d jilid 6	Rp	63.750,00
Jilid 1 s/d jilid 12	Rp	112.500,00

Bebas ongkos kirim.
Setiap pembelian paket, kami sediakan 1 (satu) poster Mitologi Yunani, selama masih tersedia.

Belilah di toko buku terdekat, atau pesan pada:

PT PUSTAKA UTAMA GRAFITI
Kelapa Gading Boulevard TN-2 no. 14-15,
Jakarta 14240.
PO Box 1292/JAT.
Telp: 471 0747, 471 0751, Fax: 471 0246

Pembayaran dapat melalui
rek. no: 301.17.10004



Komp.Ps .Mandiri-Blok M 4 -C no 19
Kelapa Gading - Jakarta Utara

Potongan 5 % untuk setiap pembelian dengan menggunakan
CITIBANK Visa/Master Card
di semua Toko Buku GRAFITI





PT PUSTAKA UTAMA GRAFITI
Memperkaya Masyarakat dengan Bacaan Sehat

Mengembangkan Kemitraan Baru

Dasawarsa pasca Perang Dunia II merupakan "masa jaya" bagi kaum pekerja Amerika. Hubungan majikan-karyawan lebih berciri hubungan antara orangtua dengan anak-anaknya. Ada semacam kontrak tak tertulis yang intinya berbunyi: *We'll take care of you.* Dengan santun seorang ayah, majikan akan menjamin suasana kerja yang membetahkan, termasuk kepastian kerja, promosi, kesejahteraan sosial, dan hak memperoleh pensiun hari tua.

Sebaliknya, majikan menuntut loyalitas karyawan kepada perusahaan. Selama karyawan berlaku santun, tidak suka berkelahi, dan tidak mencuri, mereka tidak akan dipecat.

"Bulan madu" majikan-karyawan yang telah berjalan tiga dasawarsa itu ternyata tidak tahan guncangan. Pada 1980-an persaingan bisnis semakin tajam, merger dan akuisisi menjadi menu harian para pencaplok perusahaan yang menghantui para majikan, dan yang paling menakutkan adalah *trend* globalisasi yang melanda dunia bisnis dengan segala dampak negatifnya.

Semua itu mengusik rasa aman karyawan. Nilai dan etos kerja menjadi semakin luntur, dan loyalitas hanya tinggal namanya. Gelombang pemecatan atau pemutusan hubungan kerja dengan dalih pensiun yang dipercepat menjadi perkara rutin yang tak perlu diratapi. "Hari ini dia, esok mungkin saya terkena PHK," lantas menjadi pemeo di kalangan karyawan, terutama para manajer madya.

Lapisan manajer madya memang dijadikan tumbal merger atau akuisisi yang mengharuskan perusahaan melakukan perampingan organisasi atau restrukturisasi. Pada kuartal ke-3 1989 saja, 12 perusahaan raksasa, termasuk Chrysler, RJR Nabisco, Campbell Soup, dan Unisys, telah memecat 16.720 karyawan. Separo dari mereka adalah para manajer madya. General Motors yang telah mem-PHK 40 ribu karyawan sejak 1986 masih akan merumahkan 25 ribu karyawan pada 1994 mendatang. Dengan dalih menerapkan program pensiun yang dipercepat dan restrukturisasi, Eastman Kodak akan membebastugaskan 5.000 orang, diikuti IBM (10.000), Merrill Lynch (3.000), US West (2.000), McGraw-Hill (1.000).

Apa dampaknya? "Bagi yang dipecat, mereka merasa ditipu, diperas, dikhianati. Dan bagi yang belum atau tidak dipecat, mereka terkena *survival shock* berupa frustrasi yang berpangkal pada rasa tidak aman, kecemasan dan ketakutan akan kehilangan pekerjaan," tulis Thomas Horton dan Peter Reid. Kedua pengarang buku yang membedah masalah menarik itu lantas mengungkapkan bahwa: "Loyalitas di kalangan para manajer madya yang selalu dirundung kecemasan itu sudah berubah menjadi ketidakpercayaan. Di mata mereka, para anggota direksi dan terutama sang CEO sudah tidak memiliki kredibilitas lagi. "Kesenjangan kepercayaan ini bisa meruntuhkan pilar bisnis Amerika," tulisnya bernada pesimistis.

Perampingan organisasi perusahaan tak hanya menyusahkan karyawan, tetapi juga merepotkan perusahaan itu sendiri. Dengan menurunnya moral karyawan, komitmen mereka juga melorot tajam. Pada gilirannya kinerja perusahaan juga menurun. "Perusahaan kehilangan staf (manajer madya) yang sukar dicarikan penggantinya. Padahal mereka itu (dulu) turut menentukan mutu jasa atau produk perusahaan bersangkutan," ujarnya di halaman 57. Dulu, orang sering berkata bahwa perusahaan-perusahaan Amerika telah melupakan para pelanggan mereka. Kini, banyak perusahaan Amerika yang justru telah melupakan karyawan mereka sendiri.

"Melupakan (bekas) karyawan" bisa berbentuk ekstrem. Ketika pada 1986 Tenneco merumahkan 1.200 karyawannya, pimpinan Tenneco mengerahkan satpam untuk memerintahkan "pilar-pilar perusahaan" itu mengemasi barang mereka dalam 20 menit. Dan ketika Atari akan merampingkan organisasinya pada 1980, lagi-lagi satpam dikerahkan untuk mengusir karyawan keluar dari halaman perusahaan. Kesenjangan menjadi jurang kepercayaan.

Kedua penulis buku ini menuding CEO sebagai biang keladi kesenjangan kepercayaan yang belakangan ini semakin lebar. "CEO sering kali mengisolasikan diri secara total dari orang-orang di perusahaan yang dipimpinnya," (halaman 91).

CEO memang sibuk. Ia rata-rata bekerja 61 jam seminggu. Yang harus dipikirkan tidak hanya masalah kompetisi global, melainkan juga ancaman *hostile takeover,* revolusi informasi dan teknologi, perubahan takterduga dalam percaturan ekonomi dunia, peraturan yang berubah-ubah, dan kejutan geopolitis seperti yang kini melanda Eropa Timur dan bekas Uni Soviet.

Ada CEO yang memang sengaja menutup diri. Ia tak mau tahu apa yang dipikirkan karyawannya. Ia amat peka terhadap hal-hal yang bersifat negatif, termasuk kritik.Di lain pihak, tak jarang manajer madya merasa minder berkouminikasi langsung dengan CEO-nya. Maklum, ia hanya bergaji US$ 4.000 per tahun, sedangkan Mr. CEO bergaji 100 kali lebih besar dari apa yang diperolehnya.

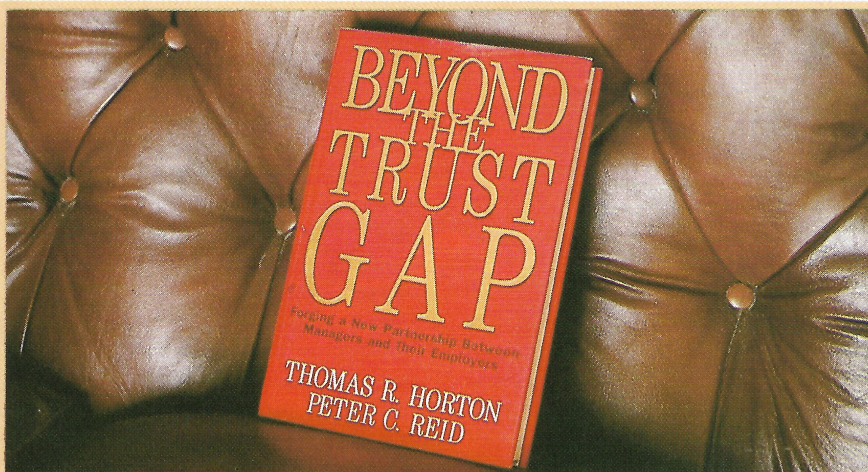
Tidak semua CEO seperti "pertapa di hutan suci". Tom Wheeler, misalnya. CEO Mass Mutual ini getol menjelaskan strategi perusahaan kepada seluruh jajaran karyawan perusahaan. Reuben Mark, CEO Colgate-Palmolive bahkan suka menemui karyawannya di hampir seluruh penjuru dunia. CEO Cincom Systems Inc., Tom Nies, pernah berkata: "Seorang CEO harus melihat dan dilihat oleh karyawan. Kehadiran secara fisik sangat penting," (halaman 95).

Restrukturisasi itu sendiri bisa menghasilkan penyempurnaan kemampuan

perusahaan untuk bersaing dan bertumbuh. Untuk itu ada syarat-syarat yang harus dipenuhi, antara lain:

- Rencana jangka panjang yang matang.
- Komunikasi terbuka dan jujur.
- Perlakuan manusiawi terhadap karyawan yang terkena PHK.

TEDI K. WARDHANA



Judul Buku : ***BEYOND THE TRUST GAP Forging a New Partnership Between Managers and Their Employers***
Pengarang : ***Thomas R. Horton & Peter C. Reid***
Penerbit : ***Business One Irwin, Homewood, Illinois, 1991***
Tebal : ***249 halaman, termasuk indeks***

- Perlakuan wajar terhadap mereka yang tidak kena PHK, untuk tetap menjaga moral kerja, kinerja, dan komitmen mereka.

Kiat melakukan restrukturisasi ini diuraikan lebih rinci dalam Bab 6, disertai kasus yang terjadi di Du Pont, Chevron, Merck & Company, IBM, dan Mobil Oil.

Lantas, bagaimana keluar dari kemelut hubungan kerja yang bisa merugikan perusahaan, bahkan ekonomi Amerika itu? Lewat buku yang disusun berdasarkan wawancara dengan lebih dari 100 CEO, manajer, dan konsultan manajemen ini, Horton dan Reid menyarankan mutlaknya disusun kemitraan baru majikan-karyawan.

Para manajer, begitu diuraikan dalam Bab 7, kini punya peran baru untuk menghadapi tantangan baru. Mereka harus memahami peranan organisasi perusahaan dalam kondisi bisnis yang semakin kompetitif. Proses ini bisa ditempuh melalui pelatihan dan pendidikan yang disediakan majikan. Para majikan masa kini perlu menyadari hubungan kerja berdasarkan konsep "orangtua-anak-anak" harus diubah menjadi kemitraan baru. Loyalitas yang pernah dikenal pada masa lalu telah hilang. Para manajer madya masa kini lebih menyukai dan menghargai penjelasan yang jujur tentang realitas perusahaan ketimbang uraian yang diberikan pimpinan perusahaan seputar loyalitas karyawan.

Dasawarsa 1990-an bakal ditandai dengan makin langkanya orang-orang yang berbakat manajerial. David L. Birch dalam bukunya *Job Creation in America:1985-1995* membuat prediksi bahwa selama dasawarsa 1990-an karyawan lulusan sekolah tinggi akan memiliki *bargaining position* dalam menentukan syarat-syarat kerja yang mereka inginkan. Sosiolog Universitas Princeton, Marvin Bressler, mencatat: "Selama bertahun-tahun para majikan memperlakukan karyawan seperti komoditas saja. Sekarang, para karyawan dapat memperlakukan perusahaan dan majikan mereka seperti komoditas." (halaman 153).

Kondisi seperti yang dipredik Birch dan Bressler itulah yang mendorong kedua penulis buku ini mendesak para petinggi perusahaan untuk membentuk kemitraan majikan-karyawan. Kemitraan, menurut Horton dan Reid, adalah sebuah bentuk hubungan yang melibatkan kerja sama erat antara majikan dan karyawan, masing-masing pihak dengan hak dan tanggung jawab sendiri. Hak dan tanggung jawab tersebut harus didasarkan pada saling percaya bahwa masing-masing pihak akan memenuhi komitmen yang mereka buat bersama. Karena itu sebelum membangun kemitraan, kesenjangan kepercayaan antara para manajer dan perusahaan mereka harus dihilangkan. Ini merupakan prasyarat yang harus dipenuhi.

Bagaimana memperoleh komitmen karyawan, terutama dari para manajer madya? Horton dan Reid memberikan resepnya (halaman 221).

Para ekskutif senior harus bertindak atas dasar tiga rumus sederhana berikut ini:

- Para manajer madya diberikan motivasi yang sama seperti yang diberikan kepada para manajer puncak: melalui tantangan, pencapaian prestasi, pengakuan dan ganjaran.
- Para manajer madya ingin diperlakukan sebagai insan yang memiliki intelegensia dan harga diri.
- Para manajer madya, seperti juga semua karyawan, mengakui kejujuran – dan ketidakjujuran – pada setiap orang.

Sebenarnya apa yang diungkapkan kembali oleh kedua penulis buku ini sudah dimaklumi, bahkan dihafal luar kepala oleh para majikan Amerika. Kesenjangan kepercayaan yang menciptakan jurang pemisah antara majikan dan karyawan itu dikarenakan gagalnya manajemen Amerika untuk berperilaku berdasarkan keyakinan yang sudah mengakar di dalam benak warga Amerika.

Meskipun buku ini berbau serba Amerika, tapi apa yang ditulis Thomas Horton dan Peter Reid dengan bahasa yang mengalir lancar ini layak dibaca, terutama oleh para CEO dan mereka yang banyak terlibat dalam upaya perampingan organisasi dan restrukturisasi perusahaan. ■

HB Supiyo


PUJI WITARNO

Seandainya Napoleon Bonaparte masih hidup, ia tentu akan berkata bahwa selain pena, lukisan pun bisa setajam pedang. Tak mematikan, tapi paling sedikit bisa membuat orang berang.

Adalah John Keane, pelukis Inggris, yang mendapat order dari Museum Perang Kerajaan untuk mengabadikan pasukan Inggris ketika bertugas dalam Perang Teluk yang diarsiteki Amerika Serikat itu.

Anehnya, Keane tidak melukis pasukan *Desert Fox* kebanggaan Inggris, melainkan menampilkan Mickey Mouse nongkrong di atas jamban porselin, di depannya ada kereta belanja berisi peluru kendali dengan latar belakang pantai Kuwait City. Lukisan yang dihargai US$ 21.000 itu sempat mengundang protes dan amarah orang, terutama dari anggota pasukan yang turut menyabung nyawa ketika Perang Teluk berkecamuk.

Protes, bahkan kutukan juga terdengar nyaring di Delaplaine Visual Arts Center, Frederick, kota kecil sekitar 60 km barat laut Washington. Bukan tentang lukisan Mickey Mouse renta itu, melainkan lukisan karya Josef Schutzenhofer berjudul *A Peace Treaty and the New World Order*.

Pelukis Austria itu memang keterlaluan. Entah "ilham iblis" apa yang melintas di imajinasinya sehingga ia begitu tega menampilkan Presiden George Bush, maaf kata, tanpa busana, didampingi Senator Jesse Helms dan biduanita Dolly Parton. Lalu Jenderal Norman Schwarzkopf dilukis dengan seragam prajurit abad pertengahan, tapi tanpa apa-apa dari pinggang ke bawah. Pahlawan Perang Teluk itu membawa sebuah tameng berlukiskan wajah Hitler dan Saddam Hussein yang tengah bertekuk lutut. "Tapi, saya hanya ingin menarik perhatian secara drastis," ujar Schutzenhofer.

Keinginannya terkabul secara drastis. Lima anggota DPR AS yang marah kontan menghentikan bantuan US$ 500.000 untuk membiayai pameran lukisannya yang dituding berbau nudis itu. Masyarakat ikut berang. Meski tak sedikit yang justru ingin melihat para petinggi negara dalam pose "semi alami" itu. ■

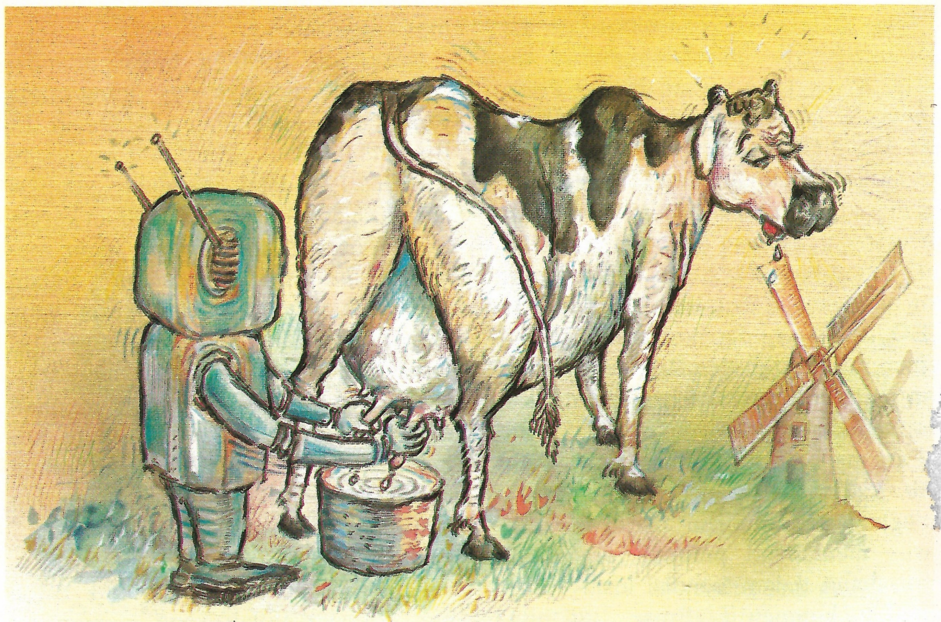
HB Supiyo

Robot masuk pabrik, itu sudah cerita lama. Yang paling baru adalah robot masuk ke kandang sapi. Bukan bertugas sebagai pejantan, melainkan untuk memerah susu. Tidak seperti mesin perah susu, si robot ini bisa berjalan keliling kandang, menemukan sendiri sapi, lantas cres, cres, creees memerah susu sapi.

"*Meneer* robot ini secara elektronik mengenali setiap sapi, dan sebuah komputer akan mengatur letak lengan robot tepat ke puting susu sapi," ujar juru bicara Gascoigne Melotte Holding BV yang menciptakan si robot tersebut.

Robot jawara pemerah susu sapi ini mampu meningkatkan *output* sampai 15%. Dan yang hebat lagi adalah ini: para sapi itu senang sekali diperah oleh robot yang tak suka banyak *cing-cong*. Lebih haluskah teknik tangan si robot memerah susu? "Sapi-sapi itu lebih menyukai "teknik perah ala robot", lantaran puting mereka lebih sering diperah dan mereka bisa lebih leluasa bergerak, sembari menikmati plintiran tangan robot yang cres, cres creees itu," tambah Pak Jubir seraya menirukan jari-jemari petani memerah susu sapi. ■

HB Supiyo


PUJI WITARNO